REPENSAR LA POBREZA

Un giro radical
en la lucha contra
la desigualdad global

Premio Nobel de
Economía 2019

Abhijit V. Banerjee_
Esther Duflo_



Esther Duflo, Premio Princesa de Asturias de Ciencias Sociales 2015. El libro que cambiará nuestra manera de pensar sobre la pobreza y lo que debemos hacer para aliviarla. ¿Cómo se vive con menos de un dólar al día? ¿Por qué los microcréditos resultan útiles pero no son el milagro que algunos esperaban? ¿Por qué los pobres dejan pasar las campañas de vacunación gratuita pero pagan por medicinas que a menudo no necesitan? ¿Por qué sus hijos pueden ir a la escuela año tras año y no aprender nada? ¿Por qué no siempre invierten en obtener más calorías, sino calorías que saben mejor? Nuestra tendencia a reducir a los pobres a un conjunto de clichés nos ha impedido hasta ahora comprender los problemas a los que se enfrentan a diario. Dado que poseen tan poco, hemos asumido que no hay nada de interés en su vida económica. Las políticas gubernamentales destinadas a ayudarles muchas veces fracasan porque se fundamentan en suposiciones erradas con respecto a sus circunstancias y su conducta. Repensar la pobreza supone un revolucionario giro en el modo de abordar la lucha global contra la pobreza. Sus autores, dos consagrados economistas del MIT, han acudido directamente a los protagonistas para comprender cómo funciona de verdad la economía de los pobres, cuáles son sus motivaciones y aspiraciones. Los resultados de sus observaciones contradicen muchas de nuestras creencias más arraigadas. El innovador planteamiento de este libro empieza por cambiar las preguntas. A partir de ahí, ofrece las respuestas y, con ellas, un gran potencial transformador y una guía esencial para políticos, activistas y cualquier persona preocupada por construir un mundo sin desigualdad. Reseñas: «Un libro maravillosamente lúcido sobre la naturaleza real de la pobreza». Amartya Sen, Premio Nobel de Economía «El ensayo más interesante que he leído en mucho tiempo. Está lleno de sorpresas y va a cambiar nuestra manera de pensar sobre la pobreza y lo que se debe hacer para aliviarla». Moisés Naím en «Lea este libro», «El País». «Este libro debe ser de lectura obligada para cualquier persona que se preocupe por la pobreza en el mundo. Representa lo mejor que la economía puede ofrecer». Steven D. Levitt, autor de «Freakonomics».

Abhijit V. Banerjee & Esther Duflo

Repensar la pobreza

Un giro radical en la lucha contra la desigualdad global

ePub r1.0
diegoan 21.10.2019

Título original: *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*
Abhijit V. Banerjee & Esther Duflo, 2011
Traducción: Francisco Javier Mato Díaz

Editor digital: diegoan
ePub base r2.1


Índice de contenido

Para nuestras madres,
Nirmala Banerjee y
Violaine Duflo

PRÓLOGO

Esther tenía seis años cuando leyó en un cómic sobre la Madre Teresa que una ciudad llamada Calcuta estaba tan abarrotada que cada persona disponía solamente de un metro cuadrado para vivir. Se imaginó la ciudad como un gran tablero, con cuadrados de un metro de lado marcados en el suelo, cada uno con un peón humano, todos apiñados. Se preguntó qué podría hacer ella al respecto.

Cuando finalmente pudo visitar Calcuta, tenía veinticuatro años y estaba haciendo el doctorado en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Mientras iba en el taxi de camino a la ciudad, se sintió un poco desilusionada; dondequiera que mirase, había espacios vacíos —árboles, zonas verdes, aceras vacías—. ¿Dónde estaba toda la miseria que reflejaba tan gráficamente el cómic? ¿Adónde había ido todo el mundo?

A los seis años, Abhijit sabía dónde vivían los pobres: en viviendas destartaladas detrás de su casa, en Calcuta. Sus niños parecían tener siempre mucho tiempo para jugar y le ganaban en cualquier deporte; cuando jugaba con ellos a las canicas, estas acababan siempre en los bolsillos de sus pantalones descosidos. Tenía envidia de ellos.

Esta tendencia a reducir a los pobres a un conjunto de clichés nos acompaña desde que existe la pobreza; tanto en la teoría social como en la literatura, los pobres aparecen reflejados, alternativamente, como perezosos o emprendedores, nobles o ladronzuelos, enfadados o pasivos, desamparados o autosuficientes. No nos sorprende que las posiciones políticas que corresponden a estas visiones de los pobres tiendan también a quedar atrapadas en fórmulas simples: «mercado libre para favorecer a los pobres»; «hagamos que los derechos humanos adquieran importancia»; «lo primero es resolver el conflicto»; «hay que dar más dinero a los más pobres»; «la ayuda exterior acaba con el desarrollo», y así sucesivamente. Todas estas ideas tienen una parte de verdad, pero es raro que quepan en ellas la mujer o el hombre pobre representativos, con su esperanza y sus dudas, con sus aspiraciones y sus limitaciones, con sus creencias y su desconcierto. Si los pobres aparecen de algún modo, suele ser como los

personajes de alguna anécdota edificante o de algún episodio trágico, como alguien a quien admirar o por quien sentir pena, pero no como una fuente de conocimiento ni como personas a quienes se deba consultar lo que piensan, lo que desean o lo que hacen.

La economía de la pobreza se confunde demasiado a menudo con una economía pobre; dado que los pobres poseen tan poco, se asume que no hay nada de interés en su vida económica. Desafortunadamente, esta equivocación debilita la lucha contra la pobreza global: los problemas sencillos provocan soluciones sencillas. El campo de la política contra la pobreza está repleto de los desechos de milagros instantáneos que acabaron siendo poco milagrosos. Para avanzar debemos dejar atrás el hábito de reducir a los pobres a personajes de tira cómica y dedicar un tiempo a entender de verdad sus vidas, en toda su complejidad y riqueza. Esto es exactamente lo que hemos intentado hacer durante los últimos quince años.

Somos profesores de universidad y, como la mayoría de los académicos, formulamos teorías y miramos los datos. Pero la naturaleza de nuestro trabajo nos ha llevado a dedicar meses enteros, a lo largo de muchos años, a trabajar sobre el terreno con personal de las ONG (organizaciones no gubernamentales) y con funcionarios de los gobiernos, con trabajadores de la salud y con pequeños prestamistas. Esto nos ha llevado a los patios traseros y a los pueblos donde viven los pobres, a formular preguntas, a buscar datos. Este libro no se habría podido escribir sin la amabilidad de la gente que conocimos allí. Nos trataron siempre como invitados, aunque lo más frecuente era que sencillamente pasáramos por allí. Respondieron a nuestras preguntas con paciencia, incluso cuando tenían poco sentido, y compartieron muchas de sus historias con nosotros[1].

De vuelta a nuestros despachos, recordando las historias y analizando los datos, nos sentimos tan asombrados como confundidos mientras nos esforzábamos en adaptar lo que habíamos oído y visto a los modelos sencillos que, para entender la vida de los pobres, han usado tradicionalmente los economistas del desarrollo profesionales (frecuentemente occidentales o formados en Occidente) y los responsables y gestores de políticas. La mayoría de las veces el peso de la evidencia nos obligó a revisar o incluso a abandonar las teorías que traíamos con nosotros, pero intentamos no hacerlo hasta entender exactamente por qué fallaban y cómo podíamos adaptarlas para que

describieran mejor el mundo. Este libro es el resultado de ese intercambio, representa nuestro intento de hilar un relato coherente sobre cómo viven los pobres.

Nuestra atención se centra en los más pobres del mundo. El umbral medio de pobreza en los cincuenta países donde vive la mayoría de los pobres se sitúa en 16 rupias indias por persona y día[2]. Quienes viven con menos son considerados pobres por los gobiernos de sus propios países. Al tipo de cambio actual, 16 rupias equivalen a 36 centavos de dólar, pero dado que los precios son más bajos en la mayoría de los países en desarrollo, si los pobres pagasen sus compras a los precios de Estados Unidos necesitarían gastar más, concretamente 99 centavos. Por tanto, para imaginarse la vida de los pobres hay que imaginarse que uno tiene que vivir en Miami o en Modesto (California) con 99 centavos al día para casi todos los gastos (excepto el alojamiento). No es fácil; por ejemplo, en la India esa cantidad permitiría comprar quince plátanos pequeños o bien kilo y medio de arroz de baja calidad. ¿Se puede vivir así? Pues resulta que, en 2005, 865 millones de personas de todo el mundo (el 13 por ciento de la población mundial) lo hacía.

Lo que llama la atención es que las personas que viven así son como nosotros en casi todo. Tenemos los mismos deseos y debilidades; los pobres no son menos racionales que nadie —más bien ocurre al revés—. Precisamente por tener tan poco, con frecuencia encontramos que son mucho más cuidadosos en sus decisiones: tienen que actuar como sofisticados economistas simplemente para sobrevivir. Pero sus vidas y las nuestras se parecen como un huevo a una castaña, y eso tiene mucho que ver con aspectos de nuestras rutinas que damos por hechos y sobre los que casi nunca pensamos.

Vivir con 99 centavos de dólar al día significa un acceso limitado a la información —los periódicos, la televisión, los libros, todo cuesta dinero —, lo que implica un desconocimiento de algunos hechos que el resto del mundo da por sentados como, por ejemplo, que las vacunas pueden impedir que un niño tenga sarampión. Significa vivir en un mundo cuyas instituciones no están diseñadas para alguien como tú. La mayor parte de los pobres no tienen un salario y no digamos un plan de jubilación que dependa de él de forma automática. Significa tomar decisiones sobre asuntos que llegan con un montón de letra pequeña cuando ni siquiera sabes leer bien la letra grande. Aquel que no puede leer, ¿cómo hace para contratar un seguro médico que no cubre muchas enfermedades

impronunciables? Significa ir a votar cuando toda la experiencia con el sistema político consiste en muchas promesas incumplidas. Significa no tener ningún lugar seguro donde guardar el dinero, porque lo que puede sacar el encargado del banco de esos escasos ahorros no llega para cubrir sus comisiones de mantenimiento. Y así sucesivamente.

Todo esto implica que, para los pobres, sacar el máximo provecho de su capacidad y asegurar el futuro de su familia exige muchas más habilidades, voluntad y compromiso. En cambio, los pequeños costes, las pequeñas barreras y los pequeños errores en los que nosotros casi ni pensamos, se ciernen sobre sus vidas.

No es fácil escapar de la pobreza, pero la sensación de que es posible, unida a algo de ayuda bien dirigida (un poco de información, un pequeño empujón), a veces puede tener efectos sorprendentemente grandes. Por otra parte, las expectativas fuera de lugar, la falta de confianza cuando se necesita y otros obstáculos aparentemente menores pueden tener efectos catastróficos. Un empujón a la palanca adecuada puede marcar una gran diferencia, pero a menudo es difícil saber dónde encontrar esa palanca. Lo que está más claro es que no hay una única palanca para cada problema.

Repensar la pobreza es un libro sobre los ricos aspectos económicos que surgen cuando se comprenden las vidas económicas de los pobres. Es un libro sobre el tipo de teorías que nos ayudan a encontrar sentido tanto a lo que son capaces de conseguir los pobres, como a dónde y por qué motivos necesitan un empujón. Cada capítulo de este libro relata una búsqueda para descubrir cuáles son estos escollos y cómo se pueden superar. Empieza con los aspectos básicos de la vida familiar: qué compran; cómo tratan la escolarización de sus hijos, su propia salud o la de sus hijos o padres; cuántos hijos deciden tener, etcétera. A continuación se describe cómo funcionan para los pobres los mercados y las instituciones: ¿pueden pedir préstamos, ahorrar y asegurarse frente a los riesgos que afrontan? ¿Qué hacen por ellos los gobiernos y cuándo les fallan? A lo largo de todo el libro se retoman las mismas preguntas básicas. ¿Existen vías para que los pobres mejoren su vida? ¿Qué les impide utilizarlas? ¿Es mayor el coste de empezar, o eso es fácil y lo difícil es continuar? ¿Qué hace que las cosas sean costosas? ¿La gente se da cuenta de la naturaleza de los beneficios? Si no es así, ¿qué es lo que dificulta su comprensión?

Repensar la pobreza trata, en definitiva, sobre lo que nos dicen las vidas y las decisiones de los pobres respecto a cómo luchar contra la pobreza global. Nos ayuda a entender, por ejemplo, por qué los microcréditos

resultan útiles, sin ser el milagro que algunos esperaban; por qué con frecuencia los pobres acaban teniendo una atención médica que les hace más mal que bien; por qué los hijos de los pobres pueden ir a la escuela año tras año y no aprender nada; por qué los pobres no quieren seguros médicos. Y revela por qué tantas cosas que ayer se consideraron una panacea hoy se han convertido en ideas fracasadas. El libro también nos dice mucho sobre dónde está la esperanza: por qué subvenciones simbólicas pueden tener efectos más que simbólicos; cómo hacer más atractivos en el mercado los seguros; por qué cuando hablamos de educación, menos puede ser más; por qué los buenos empleos son importantes para el crecimiento. Sobre todo, aclara por qué la esperanza es vital y el conocimiento es crítico, por qué tenemos que seguir intentándolo incluso cuando el reto parece abrumador. El éxito no siempre está tan lejos como parece.

1. PIÉNSALO BIEN, PERO PIÉNSALO OTRA VEZ

Nueve millones de niños mueren anualmente antes de haber cumplido los cinco años[1]. La probabilidad de que una mujer del África subsahariana muera al dar a luz es de una entre treinta, mientras que la de una mujer en el mundo desarrollado es de una entre 5600. Existen más de veinticinco países, la mayoría en el África subsahariana, donde la esperanza de vida de una persona no supera los cincuenta y cinco años. Solamente en la India, el número de niños en edad escolar que no son capaces de leer un texto sencillo supera los cincuenta millones[2].

Este es el típico párrafo que le puede llevar a querer cerrar este libro y, en el mejor de los casos, a olvidarse del tema de la pobreza en el mundo, pues el problema parece demasiado grande e inabordable. Nuestro objetivo con el libro es, precisamente, persuadir al lector de que no lo haga.

Un experimento llevado a cabo recientemente en la Universidad de Pensilvania muestra lo fácil que es quedar abrumado por la magnitud del problema[3]. Los investigadores hicieron una pequeña encuesta a los estudiantes, por la que les pagaban cinco dólares. A continuación les enseñaban un folleto y les pedían una donación para Save the Children, una de las ONG más importantes del mundo. Había dos tipos de folletos. Algunos estudiantes, elegidos al azar, recibieron uno con el texto siguiente:

> La escasez de alimentos en Malaui está afectando a más de tres millones de niños. En Zambia, la sequía severa ha ocasionado una caída en la producción de maíz del 42 por ciento, llevando a cerca de tres millones de personas a pasar hambre. Cuatro millones de angoleños —una tercera parte de la población— se han visto obligados a abandonar su hogar. En Etiopía, más de once millones de personas necesitan ayuda alimenticia de forma inmediata.

A otros les fue mostrado un folleto con la foto de una niña pequeña y este otro texto:

> Rokia, una niña de siete años de Mali, en África, es extremadamente pobre y se enfrenta a la amenaza de hambre severa o incluso a la inanición. Su vida cambiará, para bien, gracias a tu donativo. Con tu ayuda y la de otras personas solidarias, Save the

> Children trabajará con la familia de Rokia y con otros miembros de su comunidad para ayudar a alimentarla y darle una educación, así como cuidados médicos y educación para la salud.

El primer folleto consiguió una donación media de 1,16 dólares por estudiante. El segundo, en el que la situación apremiante de millones de personas pasó a ser la de una sola, consiguió 2,83 dólares. Parece que los estudiantes aceptaron asumir cierta responsabilidad para ayudar a Rokia, pero se mostraron más desalentados al enfrentarse a la entidad del problema global.

Luego les mostraron los dos folletos a otros estudiantes, elegidos también al azar, pero antes se les advirtió de que la gente es más propensa a dar dinero ante una víctima identificada que ante una información de tipo general. Los receptores del primer folleto sobre Malaui, Zambia, Angola y Etiopía donaron aproximadamente lo mismo que se recaudó sin la advertencia, 1,26 dólares. Los receptores del segundo folleto, el de Rokia, donaron solamente 1,36 dólares tras la advertencia, menos de la mitad de lo que sus compañeros habían dado sin ella. Animar a los estudiantes a pensarlo dos veces les llevó a ser menos generosos con Rokia, pero no más generosos con todos los demás en Mali.

La reacción de los estudiantes es representativa del sentir de la mayoría al enfrentarse a problemas como la pobreza. Nuestra primera reacción es de generosidad, especialmente si nos encontramos ante una niña de siete años en peligro. Sin embargo, al igual que les ocurre a los estudiantes de Pensilvania, pensándolo bien es fácil llegar a la conclusión de que no tiene sentido. Nuestra ayuda sería como una gota de agua en un cubo que, además, podría estar agujereado. Este libro es una invitación a pensarlo bien «otra vez», a dejar a un lado la sensación de que la lucha contra la pobreza es demasiado abrumadora y a empezar a pensar en ella como un conjunto de problemas específicos que, una vez identificados y comprendidos, pueden ser resueltos de uno en uno.

Lamentablemente, los debates sobre la pobreza no suelen abordarse así. En lugar de discutir la mejor manera de luchar contra la diarrea o el dengue, muchos de los expertos más influyentes tienen fijación con las «grandes preguntas»: ¿cuál es la causa principal de la pobreza? ¿Hasta qué punto debemos creer en el mercado libre? ¿La democracia es buena para los pobres? ¿Cuál es el papel que puede tener la ayuda al desarrollo? Y otras de este estilo.

Jeffrey Sachs, asesor de Naciones Unidas, director del Earth Institute en la Universidad de Columbia de Nueva York y uno de estos expertos,

tiene respuesta para todas estas preguntas: los países pobres lo son porque son calurosos, poco fértiles, están infestados de malaria y a menudo carecen de salidas al mar, lo que dificulta que sean productivos por falta de una gran inversión inicial que les ayude a ocuparse de estos problemas endémicos. Pero estos países no pueden financiar las inversiones precisamente porque son pobres —se encuentran inmersos en lo que los economistas llaman la «trampa de la pobreza»—. Mientras no se haga algo contra estos problemas, ni la democracia ni el mercado libre les aportarán gran cosa. Por eso la ayuda externa resulta fundamental, ya que, gracias a ella, los países pobres pueden invertir en estas áreas críticas, haciéndolos más productivos e iniciando un círculo virtuoso. Los ingresos que se generen, que serán más elevados, permitirán nuevas inversiones y así continuará una espiral favorable. En su *best-seller* de 2005, *El fin de la pobreza*[4], Sachs argumenta que si los países ricos aportasen 195 000 millones de dólares al año en cooperación entre los años 2005 y 2025, al final de este periodo la pobreza podría haber desaparecido completamente.

Sin embargo, otras voces también influyentes creen que todas las respuestas de Sachs son erróneas. William Easterly, enfrentado a Sachs desde el otro extremo de Manhattan, en la Universidad de Nueva York, se ha convertido en una de las figuras públicas más destacadas en la oposición a la ayuda internacional, a raíz de la publicación de dos libros, *En busca del crecimiento* y *The White Man's Burden*[5]. Y otra voz que se ha unido recientemente a la de Easterly es la de Dambisa Moyo, autora del libro *Dead Aid* y economista que había trabajado anteriormente en Goldman Sachs y en el Banco Mundial[6]. Estos dos autores sostienen que la ayuda hace más mal que bien, al disuadir a la gente de buscar soluciones propias, al corromper y socavar las instituciones locales y al crear un *lobby* formado por las ONG que tiende a perpetuarse. La mejor opción para los países pobres es apoyarse en la idea básica de que cuando los mercados son libres y los incentivos adecuados, la gente puede encontrar la solución a sus problemas sin necesidad de limosnas del extranjero ni de sus propios gobiernos. De ese modo, los pesimistas de la ayuda se consideran bastante optimistas respecto a cómo funciona el mundo. Para Easterly no existen las denominadas trampas de la pobreza.

Llegados a este punto, ¿a quién debemos creer? ¿A quienes afirman que la ayuda resolverá el problema o a quienes aseguran que empeorará la situación? El debate no puede ser resuelto de forma abstracta. Se necesitan evidencias, pero desafortunadamente los datos que se suelen utilizar para

responder a estas grandes preguntas no inspiran confianza. Nunca faltan anécdotas convincentes y siempre habrá alguna que apoye cada una de las posturas en juego. Por ejemplo, Ruanda recibió gran cantidad de dinero durante los años que siguieron al genocidio y prosperó. Actualmente, con una economía floreciente, el presidente Paul Kagame ha empezado a reducir la dependencia de la ayuda. ¿Deberíamos tomar a Ruanda como ejemplo de los beneficios que puede traer la ayuda, como sugiere Sachs, o más bien como un modelo de confianza en uno mismo, tal y como lo presenta Moyo? ¿O quizá como ambas cosas a la vez?

Dado que ejemplos individuales como el de Ruanda no se pueden utilizar de forma concluyente, la mayoría de los investigadores preocupados por las grandes preguntas prefieren acudir a comparaciones internacionales. Por ejemplo, con datos de doscientos países se muestra que aquellos que recibieron relativamente más ayuda no crecieron en mayor medida que el resto. Esto se suele interpretar en el sentido de que la ayuda no funciona, aunque podría significar también lo contrario, en el caso de que la ayuda les hubiera permitido evitar desastres mayores y, sin ella, las cosas hubiesen sido mucho peores. Sencillamente no lo sabemos y nos dedicamos a hacer especulaciones a gran escala.

Si no existen evidencias a favor ni en contra de la ayuda, ¿qué debemos hacer? ¿Olvidarnos de los pobres? Afortunadamente no es necesario ser tan derrotista. De hecho existen respuestas —en realidad este libro es una extensa respuesta—, aunque no se trate de respuestas radicales del gusto de Sachs y Easterly.

El lector no descubrirá en este libro si la ayuda es buena o mala, pero sí podrá ver hasta qué punto diversos componentes de la ayuda han hecho o no algún bien. No podemos pronunciarnos acerca de la eficacia de la democracia, pero sí acerca de la mayor efectividad de la democracia en la Indonesia rural como consecuencia de cambiar la forma en que esta se organiza sobre el terreno.

De todos modos, tampoco está claro que las respuestas a algunas de estas grandes preguntas, como, por ejemplo, si la ayuda externa funciona o no, sean tan importantes como se nos hace creer. En Londres, París o Washington DC la cooperación es una prioridad para los partidarios de ayudar a los pobres (y para los menos partidarios, contrariados por tener que pagarla). En realidad, la ayuda solo es una parte muy pequeña del

dinero que se gasta cada año en los pobres. La mayoría de los programas dirigidos a los pobres del mundo son financiados con recursos de su propio país. Por ejemplo, la India prácticamente no recibe ayuda alguna y, solamente en programas de educación primaria para pobres, se gastó medio billón de rupias (31 000 millones de dólares PPC)[7] en 2004-2005. Incluso en África, donde la ayuda externa juega un papel mucho más importante, en 2003 representó solamente el 5,7 por ciento del total de los presupuestos públicos (y el 12 por ciento si se excluye a Nigeria y Suráfrica, dos países grandes que reciben muy poca ayuda)[8].

Es más grave aún que los eternos debates sobre ventajas y desventajas de la ayuda a menudo escondan lo que realmente importa, que no es tanto de dónde viene el dinero como a dónde va. Aquí se trata de elegir, primero, el tipo de proyecto más adecuado para darle financiación —¿deberían darse alimentos para los más pobres, pensiones para los ancianos, centros de salud para los enfermos?—, para después determinar cómo gestionarlo. Por ejemplo, los centros de salud y su personal pueden gestionarse de muchas formas diferentes.

En este debate nadie discute la premisa básica de que deberíamos ayudar a los pobres cuando podamos hacerlo, lo que tampoco debe sorprendernos. El filósofo Peter Singer ha escrito sobre el imperativo moral de salvar las vidas de aquellos a quienes no conocemos. Muestra que la mayoría de las personas estarían dispuestas a sacrificar un traje de mil dólares para rescatar a un niño al que ven ahogarse en un lago[9] y sostiene que no debería haber diferencias entre ese niño que se está ahogando y los nueve millones de niños que mueren anualmente sin haber cumplido los cinco años. Muchos también estarían de acuerdo con el economista-filósofo y premio Nobel Amartya Sen en que la pobreza conduce a una pérdida de talento intolerable. Tal como lo expresa Sen, la pobreza no es solamente la falta de dinero, sino la incapacidad para desarrollar todo el potencial de la persona como ser humano[10]. Lo más probable es que una niña pobre de África no vaya a la escuela más que unos pocos años aunque sea brillante, y que no reciba la nutrición necesaria para ser la atleta de élite que podría haber sido, ni la financiación para emprender un negocio si tiene una gran idea.

Es probable que esta vida desperdiciada no afecte directamente a la gente en el mundo desarrollado, pero no es imposible que pueda llegar a

hacerlo. La niña podría terminar siendo una prostituta seropositiva que infecta a un viajero estadounidense, que después lleva el virus a casa. O podría desarrollar una cepa de tuberculosis resistente a los antibióticos que acaba llegando a Europa. Si hubiese ido a la escuela, la niña podría haberse convertido en la persona que descubriese la cura para el mal de Alzheimer. O podría haberle ocurrido como a Dai Manju, una adolescente china que pudo estudiar gracias a un error administrativo en el banco y que acabó siendo una magnate de los negocios y creando miles de empleos (su historia aparece en el libro *La mitad del cielo*, de Nicholas Kristof y Sheryl WuDunn)[11]. Incluso si esto no ocurre, ¿qué razones pueden existir para no darle una oportunidad?

El mayor desacuerdo aparece cuando nos volvemos a preguntar si conocemos vías efectivas para ayudar a los pobres. En el argumento de Singer para ayudar a los demás se encuentra implícita la idea de que sabemos cómo hacerlo: el imperativo moral para arruinar tu traje es mucho menos convincente si no sabes nadar. Por esta razón, en *The Life You Can Save*, Singer se toma la molestia de ofrecer a sus lectores una lista de ejemplos concretos de proyectos que podrían apoyar y la pone al día periódicamente en su página web[12]. Kristof y WuDunn hacen lo mismo. La cuestión es sencilla: hablar de los problemas del mundo sin hablar de algunas soluciones factibles nos lleva más a la parálisis que al progreso.

Por esta razón, lo verdaderamente útil es pensar en términos de problemas concretos que pueden tener respuestas específicas antes que en la cooperación internacional en general, pensar en la «ayuda» más que en la «Ayuda». Por ejemplo, durante 2008 se produjeron casi un millón de muertes por malaria, la mayoría entre niños africanos, de acuerdo con los datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS)[13]. Sabemos que dormir bajo mosquiteros impregnados de insecticida puede ayudar a salvar muchas de estas vidas. Existen estudios realizados en zonas de influencia de la malaria que demuestran que su incidencia puede reducirse a la mitad con esa medida[14]. ¿Cuál es entonces la mejor vía para asegurarnos de que los niños duerman con mosquiteros?

El coste de proveer a una familia con un mosquitero tratado y de enseñar a sus miembros a utilizarlo es de aproximadamente 10 dólares. ¿Debería darles el gobierno, o las ONG, mosquiteros gratis a los padres? ¿O bien pedirles que los compren, quizá a un precio subvencionado? ¿O deberían comprarlos en el mercado, al precio de venta correspondiente? Se puede responder a estas preguntas, pero las respuestas no son en absoluto

obvias. Aun así, muchos «expertos» adoptan posturas contundentes que tienen poco que ver con la evidencia.

Como la malaria es contagiosa, si María duerme bajo un mosquitero, es más difícil que Juan contraiga la enfermedad —si al menos la mitad de la población durmiese con mosquiteros, el riesgo de infección sería mucho menor, incluso para todos los demás[15]—. El problema es que menos de una cuarta parte de los niños en zonas de riesgo duermen bajo mosquiteros[16]; da la impresión de que esos 10 dólares es demasiado dinero para muchas familias de Mali o de Kenia. La idea de venderlos con descuento, o incluso de repartirlos gratuitamente, parece buena, dadas las ventajas que aportarían tanto a sus usuarios como a sus vecinos; de hecho, Jeffrey Sachs defiende la distribución gratuita de mosquiteros. Easterly y Moyo no están de acuerdo, ya que creen que si estos se regalan la gente no los valorará y, por lo tanto, no los utilizará. Incluso si los utilizasen, podrían acostumbrarse a las donaciones y renunciar a comprarlos cuando dejen de estar subvencionados. También podrían dejar de comprar otras cosas, salvo que reciban subvención, y eso podría echar a perder mercados que funcionan bien. Moyo relata cómo un vendedor de mosquiteros tuvo que cerrar a consecuencia de un programa de distribución gratuita. Cuando terminó la distribución gratuita no había nadie que vendiese mosquiteros a ningún precio.

Para ilustrar este debate necesitamos responder a tres preguntas. En primer lugar, si la gente que quiere comprar mosquiteros debe pagar el precio total (o al menos una fracción significativa), ¿preferirán no tenerlos? En segundo lugar, si los mosquiteros se dan gratuitamente, o a un precio subvencionado, ¿serán utilizados o desperdiciados? En tercer lugar, después de conseguir el mosquitero una vez al precio reducido, ¿serán más o menos propensos a pagar por el próximo cuando se reduzca la subvención en el futuro?

Para responder a estas preguntas necesitaríamos observar el comportamiento de grupos comparables, formados por personas receptoras de subvenciones diferentes. La palabra clave aquí es «comparables». La gente que paga por los mosquiteros y quienes los consiguen gratuitamente no serán parecidos; es probable que quienes pagaron sean más ricos, tengan más estudios y comprendan mejor las razones por las que los necesitan; en cambio, quienes los consiguieron gratuitamente pueden haber sido elegidos por una ONG precisamente por ser pobres. Pero también podría haber ocurrido al revés: las personas bien

relacionadas tuvieron acceso gratis a los mosquiteros, mientras que la gente pobre y aislada tuvo que pagar el precio total. En cualquier caso, no podemos extraer ninguna conclusión de la forma en que usaron su mosquitero.

Por esta razón, la forma más clara de responder a este tipo de preguntas consiste en imitar los ensayos aleatorios que se utilizan en medicina para evaluar la efectividad de los nuevos medicamentos. Pascaline Dupas, de la Universidad de California en Los Ángeles, llevó a cabo un experimento de este tipo en Kenia, y otros lo hicieron después en Uganda y Madagascar[17]. En el experimento de Dupas, las personas fueron elegidas aleatoriamente con el fin de recibir subvenciones de distintos niveles para la compra de mosquiteros. Comparando el comportamiento de grupos equivalentes, a los que se les habían ofrecido los mosquiteros a precios distintos, Dupas pudo responder a nuestras tres preguntas, al menos en el contexto en el que se produjo el experimento.

En el tercer capítulo de este libro explicaremos ampliamente lo que encontró. Ciertamente, algunas preguntas continúan abiertas; por ejemplo, los experimentos aún no arrojan resultados sobre el daño sufrido por los productores locales a causa de los mosquiteros importados a precios reducidos. Pero los resultados obtenidos han contribuido mucho a impulsar este debate y han influido tanto en el discurso como en la dirección de las políticas.

El paso de las grandes preguntas generales a otras mucho más concretas tiene otra ventaja. Cuando conocemos lo que están dispuestos a pagar los pobres por los mosquiteros y si los van a usar cuando los consiguen gratis, no estamos aprendiendo solo sobre la mejor forma de distribuirlos: estamos empezando a entender cómo toman decisiones las personas pobres. Por ejemplo, ¿qué se interpone en el camino de un uso generalizado de los mosquiteros? Podría ser la falta de información sobre sus ventajas, o el hecho de que los pobres no los pueden pagar. También podría ser que los pobres estén tan absorbidos por los problemas del presente que no dispongan de espacio mental para preocuparse por el futuro. O quizá se trate de alguna razón totalmente distinta. Al responder a estas cuestiones comprendemos si los pobres tienen características especiales y cuáles pueden ser estas. ¿Viven como el resto de la gente, pero con menos dinero?, ¿o es que la vida en condiciones de pobreza extrema conlleva algo totalmente diferente? Si se trata de algo especial, ¿se trata de algo que podría tener a los pobres atrapados en la pobreza?

¿ATRAPADOS EN LA POBREZA?

El hecho de que Sachs y Easterly mantengan puntos de vista radicalmente opuestos sobre la venta o la donación de mosquiteros no es casual. La mayoría de los expertos de los países ricos mantienen posturas respecto a las cuestiones relativas a la ayuda al desarrollo o a la pobreza que tienden a estar teñidas por su forma específica de entender el mundo. Esto ocurre incluso cuando se trata de preguntas concretas que deberían tener respuestas precisas, como en el caso de los mosquiteros. Para caricaturizarlo, aunque sea de forma aproximada, a la izquierda del espectro político se encuentra Jeff Sachs, junto con la ONU, la Organización Mundial de la Salud y una buena parte de las organizaciones vinculadas a la ayuda. Defienden que se gaste más en ayuda y, en general, creen que cosas como fertilizantes, mosquiteros, ordenadores escolares y similares deberían ser objeto de donación. También piensan que habría que convencer a los pobres para que hagan lo que creemos (o lo que creen Sachs o la ONU) que es bueno para ellos. Por ejemplo, los niños deberían recibir comida gratis en la escuela para animar a sus padres a enviarlos a clase regularmente. A la derecha se encuentran Easterly, Moyo, el American Enterprise Institute y otros muchos que se oponen a la ayuda no solamente porque corrompe a los gobiernos, sino también porque creen, en un nivel más básico, que deberíamos respetar la libertad de la gente —si no quieren algo, no tiene sentido forzarles a ello—: si los niños no quieren ir a la escuela, debe ser porque no tiene sentido estudiar.

Estas posturas no son simplemente un acto reflejo de tipo ideológico. Tanto Sachs como Easterly son economistas y sus diferencias proceden, en gran medida, de ofrecer respuestas diferentes a una cuestión económica: ¿es posible quedar atrapado en la pobreza? Sabemos que Sachs cree que algunos países, por razones geográficas o por mala suerte, sí están atrapados en ella: son pobres porque son pobres. Tienen el potencial para hacerse ricos, pero necesitan soltarse del lugar en que están atascados y encaminarse hacia la prosperidad. De ahí que Sachs ponga el énfasis en el *big push* o «gran impulso» económico. Por el contrario, Easterly apunta que muchos países que fueron pobres en el pasado son ricos hoy en día y viceversa. Si la condición de pobreza no es permanente, la idea de una trampa de la pobreza que retiene inexorablemente a los países pobres resulta falaz.

Lo mismo podría preguntarse sobre las personas. ¿Puede quedar la gente atrapada en la pobreza? Si así fuera, una única inyección de ayuda podría marcar grandes diferencias en la vida de una persona, situándola en una nueva trayectoria. Esta es la filosofía que subyace tras el Proyecto Aldeas del Milenio de Jeffrey Sachs. Los habitantes de las aldeas afortunadas reciben gratuitamente fertilizantes, comidas escolares, centros de salud, ordenadores escolares y otras muchas cosas, con un coste total de medio millón de dólares por aldea. Según la página web del proyecto, se espera que «las economías de las Aldeas del Milenio puedan transitar en un cierto tiempo desde la agricultura de subsistencia hacia una actividad comercial autosostenida»[18].

En un vídeo producido para la MTV, Jeffrey Sachs y la actriz Angelina Jolie aparecen visitando la aldea de Sauri, en Kenia, una de las Aldeas del Milenio más antiguas. Allí saludaron a Kennedy, agricultor joven que había recibido fertilizante gratuito y que consiguió multiplicar por veinte su cosecha respecto a años anteriores gracias a esa donación. En el vídeo se llegaba a la conclusión de que Kennedy podrá mantenerse para siempre con lo que ha ahorrado con esa cosecha. El argumento implícito es que se encontraba en una trampa de la pobreza por culpa de la que no podía pagar los fertilizantes. La donación recibida le liberó, siendo la única forma de escapar de la trampa.

Pero los escépticos podrían replicar con el argumento de que si el fertilizante fuese tan rentable, Kennedy podría haber comprado solamente un poco, aplicándolo a la zona más favorable de su terreno. Eso habría incrementado la producción y el dinero extra le habría permitido comprar más fertilizante el año siguiente. Repitiendo la operación, poco a poco se habría ido haciendo lo suficientemente rico como para utilizar fertilizante en todo el terreno.

Entonces, ¿está Kennedy atrapado en la pobreza o no lo está?

La respuesta depende de si la estrategia descrita es factible. Comprar solamente un poco para empezar, ganar algo de dinero extra, reinvertir las ganancias para ganar aún más dinero y repetir el proceso. Pero puede que no sea fácil comprar fertilizante en pequeñas cantidades, que haya que probar varias veces hasta conseguir que funcione, o que surjan problemas para reinvertir lo recibido. Puede haber muchas razones que dificulten a un agricultor el comenzar por su cuenta.

Para intentar llegar al corazón de la historia de Kennedy habrá que esperar al capítulo octavo del libro, pero la cuestión ya permite observar un

principio general. Se producirá una trampa de la pobreza cada vez que el margen existente *para que crezca la renta o la riqueza a una tasa muy rápida* esté, por una parte, limitado para quienes tengan muy poco que invertir mientras, por otra parte, crezca rápidamente para quienes puedan invertir un poco más. Por el contrario, si el potencial de crecimiento rápido es elevado entre los pobres pero disminuye al irse haciendo ricos, no habrá trampa de la pobreza.

A los economistas les encantan las teorías sencillas —algunos dirían simplistas— y les gusta representarlas gráficamente. Como no somos una excepción, las dos figuras que aparecen a continuación representan lo que consideramos gráficos útiles para el debate sobre la naturaleza de la pobreza. Lo más importante que se debe recordar de ellos es la forma de las curvas, pues volveremos a ellas en numerosas ocasiones a lo largo del libro.

Para quienes creen en las trampas de la pobreza, el mundo es como aparece en la Figura 1. Los ingresos actuales influyen en cómo serán los ingresos en el futuro (el futuro podría referirse a mañana, al mes que viene o incluso a la próxima generación). Lo que alguien tiene hoy día determina cuánto puede comer, cuánto puede gastar en medicamentos o en los estudios de los hijos, si puede permitirse comprar fertilizantes o semillas de cultivo enriquecidas y todas estas cosas determinan lo que tendrá el día de mañana.

La forma de la curva es fundamental: es muy plana al principio, crece rápidamente después y vuelve a ser plana. La llamaremos «*la curva en forma de S*», pidiendo disculpas de antemano al abecedario.

La forma de S es la causante de «la trampa de la pobreza». A lo largo de la diagonal, los ingresos actuales son iguales a los ingresos futuros. Para los más pobres, que están en la *zona de la trampa de la pobreza*, los ingresos en el futuro son inferiores a los de hoy, al encontrarse la curva por debajo de la diagonal. Esto significa que las personas de esta zona se irán haciendo cada vez más pobres a lo largo del tiempo, hasta acabar cayendo en la trampa de la pobreza, en el punto N. La flecha que comienza en el punto A1 representa una trayectoria posible: de A1 se pasa a A2, de ahí a A3 y así sucesivamente. Para quienes empiezan fuera de la zona de la trampa de la pobreza, los ingresos futuros serán superiores a los actuales, con lo que al pasar el tiempo se irán haciendo cada vez más ricos, al menos

en cierta medida. Esta trayectoria más alentadora está representada por la flecha que sale del punto B1 y se va moviendo hacia B2, B3 y así sucesivamente.

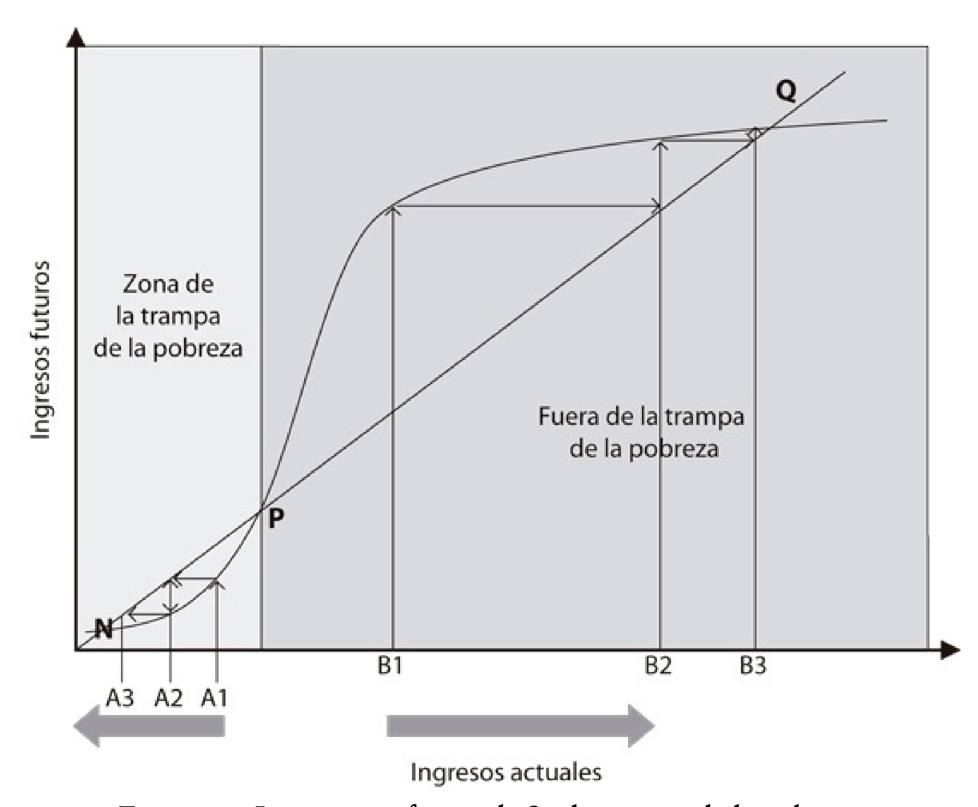


FIGURA 1. **La curva en forma de S y la trampa de la pobreza**

Sin embargo, muchos economistas —quizá la mayoría— creen que el mundo funciona normalmente tal como aparece en la Figura 2.

La Figura 2 se parece un poco a la parte derecha de la Figura 1, pero sin la parte plana de la izquierda. La curva crece de la forma más rápida posible al principio y después continúa creciendo cada vez más lentamente. En este mundo no existe la trampa de la pobreza; puesto que los ingresos de los más pobres superan en todo momento los ingresos con los que empezaron, la gente se va haciendo más rica a lo largo del tiempo hasta que su renta deja de crecer (las flechas que van de A1 a A2 y A3 muestran una posible trayectoria). Estos ingresos pueden no ser muy elevados, pero lo importante es que no hay mucho que se pueda o se deba hacer para ayudar a los pobres. En este mundo, una ayuda recibida una sola vez (por ejemplo, una cantidad que permita a alguien empezar en A2, en lugar de hacerlo en A1), no incrementará su renta de forma permanente. En el mejor de los casos esa ayuda le permitirá moverse algo más rápido, pero no podrá cambiar el punto de destino final al que se dirige.

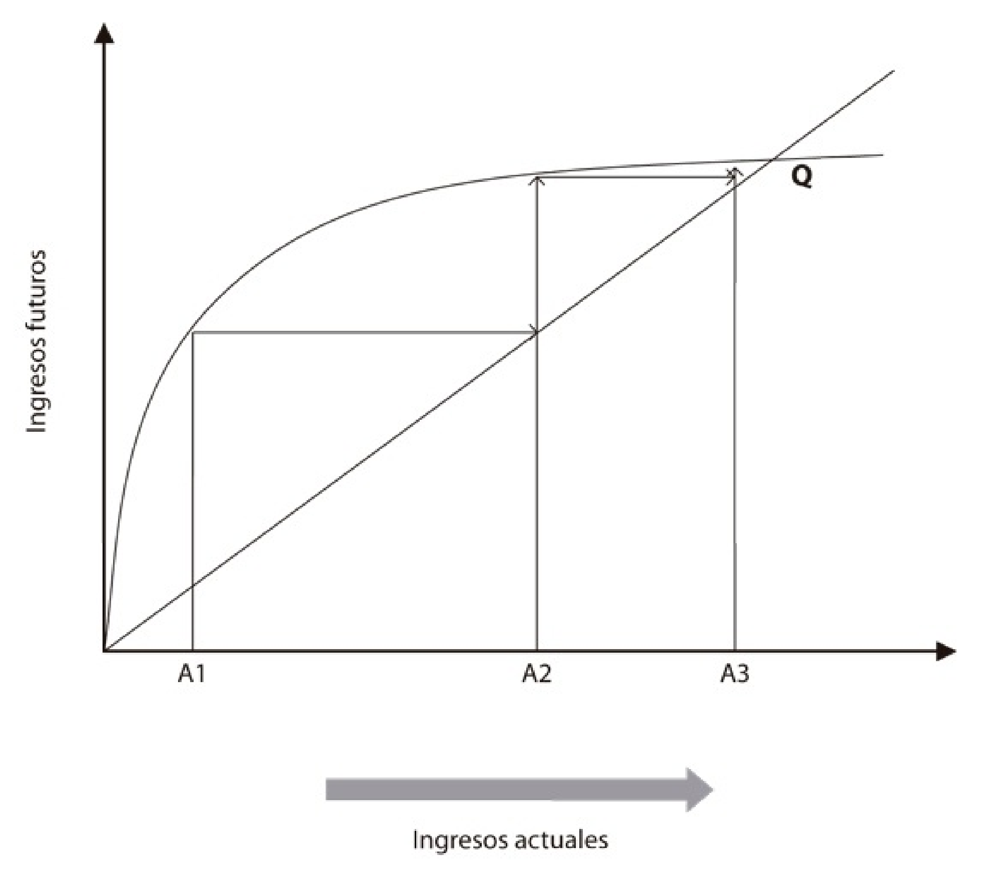


FIGURA 2: La curva en forma de L invertida: sin la trampa de la pobreza

¿Cuál de los dos gráficos representa mejor el mundo de Kennedy, el joven agricultor de Kenia? Para poder responder a esta pregunta necesitamos conocer un conjunto de hechos sencillos, como los siguientes: ¿se puede comprar fertilizante en pequeñas cantidades? ¿Existe alguna dificultad para ahorrar en el tiempo que transcurre de una siembra a la siguiente, de forma que si Kennedy gana dinero, le impida convertirlo en inversiones adicionales? El mensaje más importante de la teoría subyacente a los gráficos anteriores es que la teoría no basta. Para responder adecuadamente a la pregunta sobre la trampa de la pobreza necesitamos saber cuál de los dos gráficos representa mejor el mundo real, y necesitamos estudiarlo caso a caso. Si nos referimos a fertilizantes, necesitamos conocer los hechos del mercado de ese producto; si se trata de ahorro, necesitamos saber cómo ahorran los pobres; si la cuestión es la salud y la nutrición, necesitamos estudiarlas. La ausencia de una gran respuesta universal puede resultar algo decepcionante, pero, de hecho, lo que los dirigentes y gestores querrían no es tanto conocer el millón de formas en que los pobres quedan atrapados, sino los pocos factores clave que generan las trampas. Así, el remedio de esos problemas específicos

liberaría a los pobres y les encaminaría hacia un círculo virtuoso de crecimiento de la riqueza y la inversión.

Este cambio radical de perspectiva, alejado de las respuestas universales, nos exigió salir de nuestros despachos y examinar el mundo más cuidadosamente. Al hacerlo seguíamos la larga tradición de los economistas del desarrollo, que han hecho hincapié en la importancia de obtener los datos correctos para poder decir algo útil sobre el mundo. Sin embargo, teníamos dos ventajas en relación con las generaciones anteriores. En primer lugar, ahora se dispone de datos de gran calidad de numerosos países pobres, datos que antes no estaban disponibles. En segundo lugar, tenemos un instrumento nuevo y poderoso: los ensayos controlados aleatorizados (ECA), que permiten llevar a cabo experimentos de gran escala en los que los investigadores, trabajando con un socio local, ponen a prueba sus teorías. En un ECA, como en los estudios sobre mosquiteros, las personas o las comunidades son asignadas de forma aleatoria a distintos «tratamientos», es decir, a programas diferentes o bien a versiones distintas de un mismo programa. Puesto que los diferentes tratamientos se suministran a individuos que son exactamente comparables (puesto que fueron elegidos al azar), cualquier diferencia posterior entre ellos constituye el efecto del tratamiento.

Un único experimento no produce la respuesta definitiva a la pregunta de si determinado programa «funciona» de manera universal. Pero podemos llevar a cabo una serie de experimentos, cambiando el lugar en que se desarrollan, la intervención concreta o ambas cosas. Una vez reunidos, los resultados permitirán verificar la solidez de las conclusiones alcanzadas (por ejemplo, lo que funciona en Kenia, ¿funciona también en Madagascar?). Y los sucesivos resultados llevarán a estrechar el conjunto de teorías posibles que pueden explicar los datos (por ejemplo, ¿qué está frenando a Kennedy, el precio del fertilizante o la dificultad de ahorrar dinero?). La nueva teoría nos puede ayudar a diseñar intervenciones y nuevos experimentos y a encontrar sentido a resultados previos que pueden haber sido confusos con anterioridad. Así, obtenemos de forma gradual una imagen más completa sobre cómo viven realmente las personas pobres, dónde necesitan ayuda y dónde no la necesitan.

En 2003 fundamos el Laboratorio de Acción de la Pobreza (Poverty Action Lab), que más tarde se convirtió en el Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL), para animar y apoyar a otros investigadores, gobiernos y organizaciones no gubernamentales a trabajar conjuntamente en esta

nueva forma de hacer economía y para ayudar a difundir entre dirigentes y gestores lo que se ha aprendido. La respuesta ha sido abrumadora; en 2010 los investigadores de J-PAL trabajaban, o habían terminado ya, en más de doscientos cuarenta experimentos en cuarenta países de todo el mundo, y un muy numeroso grupo de organizaciones, investigadores y gestores han adoptado la idea de los ensayos aleatorios. La respuesta al trabajo de J-PAL sugiere que muchos comparten nuestra premisa básica, es decir, que es posible conseguir un avance muy significativo en la lucha contra el mayor problema del mundo mediante la acumulación de una serie de pequeños pasos, cada uno de ellos bien pensado, probado cuidadosamente y realizado con criterio. Esto puede parecer evidente pero, como veremos a lo largo del libro, no es así como se suelen llevar a cabo las políticas. Parece que la premisa que está tras la práctica de las políticas de desarrollo y tras los debates que las acompañan es que resulta imposible someterse a la evidencia; las pruebas verificables son una quimera, en el mejor de los casos son una fantasía lejana y en el peor son una distracción. Cuando nos iniciamos en este camino, obstinados dirigentes y sus aún más obstinados asesores nos decían: «Mientras vosotros os permitís andar buscando evidencias, nosotros tenemos que ponernos manos a la obra y sacar el trabajo adelante», opinión que muchos sostienen aún. Pero hay mucha otra gente que siempre se ha sentido marginada por esta urgencia tan poco razonable y sienten, al igual que nosotros, que lo mejor que se puede hacer es comprender en profundidad los problemas específicos que afligen a los pobres e intentar identificar las vías más efectivas para intervenir. No cabe duda de que en algunos casos la mejor opción será no hacer nada, pero esa no puede ser la regla general, como tampoco lo es que gastar dinero funcione siempre. La mejor opción para que algún día se acabe con la pobreza se encontrará en el corpus de conocimiento que va creciendo con cada respuesta específica y en el saber que acompaña a esas respuestas.

Este libro se construye a partir de ese corpus de conocimiento. Gran parte del material revisado procede de ECA realizados por nosotros mismos y por otras personas, pero también se utilizarán otras evidencias de diverso tipo: descripciones cualitativas y cuantitativas de cómo viven los pobres, investigaciones sobre el funcionamiento de instituciones específicas y una variedad de evidencias sobre las políticas que han funcionado y las que no lo han hecho. En la página web que acompaña al libro, www.pooreconomics.com, están disponibles los enlaces a todos los estudios citados, muestras fotográficas que ilustran cada capítulo, así como

resúmenes y mapas procedentes de una base de datos sobre aspectos clave de las vidas de quienes viven con menos de 99 centavos de dólar al día en un conjunto de dieciocho países, a quienes nos referiremos muchas veces en el libro.

Los estudios que utilizamos presentan como rasgos comunes un alto nivel de rigor científico, la disposición a aceptar el veredicto de los datos y un enfoque basado en preguntas concretas y específicas que tienen relevancia para las vidas de las personas pobres. Para responder a las preguntas de cuándo y dónde deberíamos preocuparnos por las trampas de la pobreza utilizaremos estos datos. Encontraremos trampas en algunas áreas, pero en otras no, y acertar en las respuestas a estas preguntas es fundamental para poder diseñar las políticas adecuadas. En los capítulos que siguen veremos muchos casos en que se adoptaron medidas equivocadas, y no se hizo con mala intención o por corrupción, sino sencillamente porque los responsables se basaron en un modelo equivocado. Pensaron que existía una trampa de la pobreza allí donde no la había, o no fueron capaces de ver otra que tenían delante.

Sin embargo, el mensaje del libro va mucho más allá de las trampas de la pobreza. Como se verá, el fracaso de las políticas y las causas de que la ayuda no tenga el efecto que debería tener radican a menudo en las llamadas «tres íes», es decir, ideología, ignorancia e inercia, por parte de expertos, de trabajadores del ámbito de la ayuda o de dirigentes y gestores locales. Es posible hacer del mundo un lugar mejor para vivir —aunque probablemente no sea mañana, sí lo será en un futuro que está a nuestro alcance—, pero para ello no basta con reflexionar o especular perezosamente. Esperamos convencer al lector de que nuestro enfoque, paciente y basado en el avance paso a paso, no solamente es una vía útil para luchar contra la pobreza, sino también un camino para hacer del mundo un lugar más interesante.

PRIMERA PARTE

VIDAS PRIVADAS

2. ¿MIL MILLONES DE PERSONAS HAMBRIENTAS?

Para muchos de nosotros, en Occidente, pobreza es casi sinónimo de hambre. Dejando a un lado catástrofes naturales como el tsunami del 26 de diciembre de 2004 o el terremoto de Haití de 2010, ningún suceso relacionado con los más desfavorecidos ha recibido tanta atención pública ni tanta generosidad colectiva como las que provocó la hambruna de Etiopía a principios de los años ochenta, gracias, en parte, al concierto *We Are the World* en marzo de 1985. Más recientemente, en junio de 2009, el anuncio de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) señalando que más de mil millones de personas padecían hambre[1] alcanzó más titulares de prensa que los que nunca consiguieron las estimaciones del Banco Mundial sobre el número de personas que viven con menos de un dólar al día.

Esta vinculación entre pobreza y hambre está institucionalizada en el Objetivo de Desarrollo del Milenio (ODM) de la ONU de «reducir la pobreza y el hambre». Es cierto que las líneas de pobreza fueron fijadas inicialmente en muchos países con el objetivo de reflejar la noción de pobreza basada en el hambre —el presupuesto necesario para comprar cierta cantidad de calorías, más alguna otra adquisición indispensable, como la vivienda—. Una persona «pobre» se definía básicamente como alguien que no tiene lo suficiente para comer. Por ello no cabe sorprenderse de que gran parte de los esfuerzos de los gobiernos para ayudar a los pobres se base en la idea de que estos necesitan comida desesperadamente y de que la cantidad es lo que importa. Las subvenciones a los alimentos se han generalizado en Oriente Próximo; durante 2008 y 2009 Egipto gastó 3800 millones de dólares en subvenciones a alimentos (el 2 por ciento de su PIB)[2]. Indonesia tiene el Programa Rakshin, que distribuye arroz subvencionado. Muchos estados de la India tienen un programa similar; por ejemplo, en Orissa, los pobres tienen derecho a 25 kilos de arroz al mes a un precio de 4 rupias por kilo, un 20 por ciento

menos del precio de mercado. En la actualidad el Parlamento de la India está debatiendo la Right to Food Act (Ley de Derecho a la Alimentación), que permitiría a la gente demandar al gobierno si padece hambre.

Suministrar ayuda alimentaria a gran escala es una pesadilla logística. En la India se estima que más de la mitad del trigo y más de dos tercios del arroz «se pierde» por el camino, incluyendo una buena parte que se comen las ratas[3]. Si los gobiernos insisten en esta política, a pesar de las pérdidas, no es solo porque se supone que el hambre camina de la mano de la pobreza; la incapacidad de los pobres para alimentarse adecuadamente también es una de las causas que se citan con más frecuencia como fuente de una trampa de pobreza. La intuición es potente: los pobres no pueden permitirse comer lo suficiente, por lo que son menos productivos y esto, a su vez, les mantiene en la pobreza.

Pak Solhin, que vive en un pueblo pequeño de la provincia de Bandung, en Indonesia, nos explicó una vez cómo funciona exactamente una trampa de la pobreza de este tipo.

Sus padres habían tenido algunas tierras, pero también tuvieron trece hijos y como tuvieron que construir tantas casas para ellos y sus familias, no quedó tierra disponible para el cultivo. Pak Solhin había trabajado como jornalero, lo que le generaba hasta 10 000 rupias al día (dos dólares PPC) por trabajar en el campo. Sin embargo, una subida reciente de los precios del fertilizante y del gasóleo obligó a los agricultores a economizar. Según Pak Solhin, los agricultores locales decidieron que no rebajaban los jornales, sino que dejaban de contratar trabajadores. Pak Solhin pasó a estar desempleado la mayor parte del tiempo: cuando le conocimos, llevaba dos meses sin poder trabajar ni un día. Otros hombres más jóvenes en su misma situación habían encontrado empleo en la construcción pero, como él mismo nos explicó, estaba demasiado débil para hacer un trabajo físicamente más exigente, era demasiado inexperto para hacer las tareas más cualificadas y demasiado viejo, a los cuarenta años, para empezar como aprendiz: nadie le contrataría.

Como consecuencia de todo esto, la familia de Pak Solhin —él, su mujer y sus tres hijos— tuvo que tomar algunas medidas drásticas para sobrevivir. Su mujer se marchó a Yakarta, a unos 130 kilómetros de distancia, donde encontró trabajo como empleada doméstica gracias a una amiga. Pero no ganaba lo suficiente como para mantener a los niños. El hijo mayor, buen estudiante, dejó la escuela a los doce años y empezó como aprendiz en una obra. A los dos hijos más pequeños los mandaron a

vivir con los abuelos. Pak Solhin sobrevivió con aproximadamente cuatro kilos del arroz subvencionado, que obtenía cada semana del gobierno, y con peces que pescaba desde la orilla de un lago, pues no sabía nadar. De vez en cuando, su hermano le daba de comer. La semana anterior a la última vez que hablamos con él, había comido dos veces al día durante cuatro días, y una sola vez los otros tres días.

A Pak Solhin parecía que se le habían acabado las opciones y él achacaba esa situación a la alimentación —más concretamente, a la falta de ella—. En su opinión, los agricultores con tierras habían decidido echar a sus empleados, en lugar de recortar sus salarios, porque pensaban que el recorte salarial empujaría a los trabajadores al hambre, lo que a su vez les haría inútiles para trabajar en el campo. Así es como había llegado al paro, se decía a sí mismo Pak Solhin. Aunque era evidente que quería trabajar, la falta de comida hacía que estuviera débil y decaído, y la depresión estaba minando su voluntad de hacer algo para resolver su problema.

La trampa de pobreza basada en la nutrición, que Pak Solhin nos explicó, es una idea muy vieja. En economía se expuso formalmente por primera vez en 1958[4].

La idea es sencilla. El cuerpo humano necesita cierta cantidad de calorías para sobrevivir, de modo que, cuando uno es pobre, toda la comida que puede pagarse apenas le permite movimientos vitales básicos y, quizá, recuperar los escasos ingresos que utilizó inicialmente para conseguir esa comida. Esta es la situación en que se encontraba Pak Solhin cuando le conocimos: la comida que tenía apenas le daba fuerzas para pescar algunos peces desde la orilla.

Cuando la gente gana más dinero, puede comprar más comida. Una vez que las necesidades metabólicas básicas del cuerpo están cubiertas, toda esa comida extra se convierte en fuerza y permite producir mucho más de lo que se necesita comer simplemente para estar vivo.

Este sencillo mecanismo biológico crea una relación en forma de S entre los ingresos actuales y los ingresos futuros, muy parecida a la que recogíamos en la Figura 1 en el capítulo anterior; las personas que son muy pobres ganan menos de lo que necesitan para poder hacer un trabajo significativo, pero quienes tienen suficiente para comer pueden realizar trabajos agrícolas más serios. Esto genera una trampa de pobreza: los pobres son cada vez más pobres y los ricos cada vez más ricos y comen incluso mejor, haciéndose más fuertes y más ricos todavía, y la desigualdad sigue creciendo.

Aunque la explicación lógica de Pak Solhin sobre cómo uno puede verse atrapado en el hambre resulta impecable, en su relato había algo ligeramente preocupante. No le conocimos en un país en guerra como Sudán, ni en una zona inundada de Bangladesh, sino en un pueblo de la próspera isla de Java donde, incluso tras el incremento del precio de los alimentos en 2007-2008, era obvio que había comida en abundancia y alimentarse una vez al día no costaba mucho. Cuando le conocimos estaba claro que no comía lo suficiente, pero sí lo bastante para sobrevivir. ¿Por qué no le compensaba a nadie ofrecerle la cantidad extra de nutrición que le haría productivo, a cambio del trabajo de una jornada? Expresado en términos más generales: aunque es cierto que una trampa de pobreza constituye una posibilidad lógica, ¿hasta qué punto es relevante en la práctica para la mayor parte de los pobres de hoy?

¿De verdad hay mil millones de pobres?

Un supuesto oculto tras nuestra descripción de la trampa de pobreza es que los pobres comen tanto como pueden comer. Y ciertamente sería la consecuencia obvia de una curva en forma de S basada en un mecanismo psicológico básico; si comiendo un poco más los pobres pudieran empezar a trabajar de forma significativa y salir de la zona de la trampa de pobreza, deberían comer tanto como fuese posible.

Pero eso no es lo que observamos. La mayoría de las personas que viven con menos de 99 centavos al día no parecen comportarse como si tuvieran hambre. Si así fuera, seguramente dedicarían todo el dinero que pudiesen a comprar más calorías. Pero no lo hacen. En nuestra base de datos sobre la vida de los pobres en dieciocho países, la comida supone entre el 36 y el 79 por ciento del gasto en consumo de las personas muy pobres que viven en zonas rurales, y entre el 53 y el 74 por ciento de sus homólogos en las ciudades[5].

La razón no es que dediquen todo lo demás a otras necesidades. Por ejemplo, en Udaipur vimos que un hogar pobre representativo que suprimiese totalmente el gasto en alcohol, tabaco y fiestas podría aumentar su gasto en comida hasta en un 30 por ciento. Los pobres tienen muchas alternativas y deciden no gastar en comida todo lo que pueden.

Esto se pone de manifiesto al observar en qué gastan las personas pobres cualquier cantidad de dinero extra de la que puedan disponer. Aunque está claro que tienen que ocuparse primero de ciertos gastos

inevitables —como ropa o medicinas—, si su vida dependiese de conseguir más calorías sería lógico suponer que, al disponer de algún dinero adicional, lo dedicarían íntegramente a la comida. De ser así, el gasto en alimentación debería crecer más rápido, en términos proporcionales, que el gasto total (dado que ambos crecen en la misma cantidad y que la comida es solo una parte del presupuesto total, el aumento proporcional es mayor). Sin embargo, esto no parece cumplirse. En el estado indio de Maharashtra, en 1983 (mucho antes de los éxitos recientes de la India, cuando la mayoría de los hogares vivía con 99 centavos por persona y día, o con menos), incluso para la gente más pobre, un aumento del 1 por ciento en el gasto global se tradujo en un aumento cercano al 0,67 por ciento en el gasto total en comida[6]. Llama la atención que esta relación no sea muy distinta para los individuos más pobres de la muestra (los que ganaban cerca de 50 céntimos por persona y día) en comparación con los más ricos (quienes ganaban cerca de 3 dólares por persona y día). El caso de Maharashtra es bastante representativo de la relación que existe en todo el mundo entre los ingresos y el gasto en comida; incluso entre las personas muy pobres, el gasto en alimentos no aumenta a la par, ni mucho menos, que el crecimiento del gasto total.

También es llamativo que el dinero que se gasta en alimentos no sea para maximizar la cantidad de calorías o micronutrientes. Cuando las personas muy pobres tienen la posibilidad de gastar algo más de dinero en comida, no lo usan para conseguir más calorías, sino para comprar alimentos más ricos, para obtener calorías más caras. Para el grupo más pobre de Maharashtra en 1983, de cada rupia adicional gastada en comida al incrementarse los ingresos, cerca de la mitad se dedicó a la compra de más calorías, mientras el resto se dedicó a calorías más caras. En términos de calorías por rupia, la mejor compra eran los mijos (*jowar* y *bajra*). Pero solamente cerca de dos tercios del gasto total en cereales se dedicó a ellos, mientras que otro 30 por ciento se gastó en arroz y trigo, cuyo coste en promedio de calorías por rupia es cerca del doble. Además, los pobres gastan casi el 5 por ciento de su presupuesto total en azúcar, que es a su vez más caro que el cereal en cuanto a fuente de calorías y carece de otro valor nutritivo. Robert Jensen y Nolan Miller encontraron un ejemplo especialmente llamativo de esta «huida hacia la calidad» en el consumo de alimentos[7]. En dos regiones de China ofrecieron a hogares pobres, elegidos al azar, una subvención importante en el precio de los productos que forman la base de su alimentación: fideos de trigo en una de las

regiones y arroz en la otra. Normalmente se espera que cuando desciende el precio de un producto la gente lo compre en mayores cantidades. Pues bien, en este caso ocurrió lo contrario. Los hogares que recibieron las subvenciones al arroz o a los fideos consumieron una menor cantidad de esos dos productos y gastaron más en carne, a pesar de que los alimentos básicos ahora costaban menos. Es sorprendente que la ingesta calórica global de quienes recibieron la subvención no aumentó (y pudo incluso disminuir), a pesar del hecho de que su poder adquisitivo había crecido. El contenido nutricional tampoco mejoró de ninguna otra forma. Probablemente la explicación se encuentra en que, dentro del presupuesto de estos hogares, el alimento básico supone un porcentaje tan grande que las subvenciones recibidas les hicieron más ricos; si el consumo del sustento básico se asocia con ser pobre (por ser barato y no especialmente sabroso), entonces sentirse más rico puede llevar, de hecho, a consumir menos cantidad. Este caso vuelve a insinuar que consumir más calorías no era una prioridad, al menos para estos hogares urbanos muy pobres, mientras que sí lo era el comer alimentos más sabrosos[8].

Otro rompecabezas es lo que está ocurriendo actualmente con la alimentación en la India. El relato típico que aparece en la prensa describe el rápido aumento de la obesidad y de la diabetes, a medida que las clases medias-altas se van haciendo más ricas. Sin embargo, Angus Deaton y Jean Dreze han demostrado que lo que realmente viene ocurriendo durante los últimos veinticinco años en la India en lo referente a la nutrición no es que la gente esté engordando, sino que, *de hecho, están comiendo cada vez menos*[9]. A pesar del rápido crecimiento económico, ha habido una caída sostenida del consumo calórico per cápita. Es más, también parece que ha disminuido el consumo de todos los demás nutrientes, excepto la grasa, en todos los grupos de población, incluso entre los más pobres. Actualmente, más de las tres cuartas partes de la población vive en hogares cuyo consumo calórico per cápita es menor de 2100 calorías en zonas urbanas y de 2400 en zonas rurales —cifras que se ofrecen a menudo como «requisitos mínimos» para individuos que trabajen en ocupaciones manuales—. Es cierto que los más ricos todavía comen más que la gente más pobre, pero la proporción del gasto dedicado a comida ha disminuido en todos los niveles de ingresos. Es más, ha cambiado la composición de la cesta de la compra alimentaria, de forma que ahora se gasta el mismo dinero en comestibles más caros.

El cambio no está causado por una disminución de los ingresos, dado que todas las fuentes indican un crecimiento de estos en términos reales. Sin embargo, aunque la población de la India sea más rica, en todos los niveles de ingresos se come menos, hasta el punto de que la población come hoy, en promedio, menos que en el pasado. La razón tampoco es que haya subido el precio de la comida, pues desde principios de los años ochenta hasta 2005 los precios de los alimentos bajaron, tanto en las zonas urbanas como en la India rural, en comparación con los precios de otros bienes. Aunque desde 2005 los precios de los alimentos han vuelto a subir, la caída del consumo de calorías tuvo lugar precisamente cuando aquellos disminuían.

Por tanto, no parece que los pobres, incluso aquellos que la FAO clasificaría como población hambrienta en función de lo que comen, quieran comer mucho más incluso cuando pueden hacerlo. En realidad, ahora comen menos. ¿Qué es lo que está pasando?

El punto de partida natural para empezar a desvelar este misterio es asumir que los pobres saben lo que hacen. Después de todo, son ellos quienes comen y quienes trabajan. Si, por el hecho de comer más, pudiesen ser de verdad mucho más productivos y ganar más dinero, probablemente lo harían cuando se les ofrece la posibilidad. ¿Es posible, entonces, que comer más en realidad no nos haga más productivos y, por tanto, que la nutrición no cause una trampa de la pobreza?

Cabe detenerse en una posible razón que explicaría que no haya trampa de pobreza: que la mayoría de la gente tenga comida suficiente.

Actualmente vivimos en un mundo que es capaz de alimentar a cada una de las personas que habitan el planeta, al menos en lo que respecta a disponibilidad de comida. Con motivo de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación de 1996, la FAO estimó que la producción de alimentos en ese año era suficiente para proporcionar al menos 2700 calorías por persona y día[10]. Esto es consecuencia de la innovación en la oferta de alimentos a lo largo de varios siglos, lo que se debe sin duda a los grandes avances en las ciencias agrarias, pero también a factores más mundanos, como la incorporación de la patata a la dieta alimenticia, después de que los españoles la descubrieran en Perú en el siglo XVI y la importasen a Europa. Hay un estudio que afirma que la patata es responsable del 12 por ciento del incremento global de la población entre 1700 y 1900[11]. En el mundo actual existe la inanición, pero solamente como resultado de la forma en que se reparte la comida. No hay escasez absoluta. Es cierto que si se come

mucho más de lo que se necesita o, lo que es más probable, si se dedica una mayor cantidad del maíz disponible a biocombustible para calentar piscinas, habrá menos para todos los demás[12]. No obstante, a pesar de ello, la mayor parte de la gente —incluso la mayoría de los más pobres— gana el dinero suficiente para permitirse pagar una dieta alimenticia adecuada, ya que las calorías suelen ser bastante baratas, salvo en situaciones extremas. Por ejemplo, hemos utilizado datos de Filipinas para calcular el coste de la dieta más económica que permita proporcionar 2400 calorías, incluyendo un 10 por ciento de calorías de proteínas y un 15 por ciento de calorías de grasa. El resultado es que costaría solamente 21 centavos en PPC, lo que es muy asequible incluso para quienes viven con 99 centavos al día. La pega es que supondría comer solamente plátanos y huevos… pero si la gente estuviera dispuesta a comer plátanos y huevos cuando lo necesitara, debería haber muy pocas personas atrapadas en la parte izquierda de la curva en forma de S, donde no pueden ganar suficiente como para ser funcionales.

Esto está en consonancia con la evidencia procedente de encuestas hechas en la India, en las que se pregunta a la gente si han comido lo suficiente (es decir, si «todos los del hogar comieron dos veces al día» o si todos comen «alimentos suficientes cada día»). El porcentaje de la población que considera que no tiene suficiente comida ha caído drásticamente con el paso del tiempo, pasando del 17 por ciento en 1983 al 2 por ciento en 2004. Por tanto, quizá la gente come menos porque tiene menos hambre.

Y quizá tiene menos hambre a pesar incluso de que ingiere menos calorías. Una explicación podría ser que, gracias a las mejoras experimentadas por los sistemas de agua y de saneamiento, la gente pierde menos calorías por ataques de diarrea y otras enfermedades. O puede que tengan menos hambre por la reducción del trabajo físicamente exigente; al disponer de agua potable en el pueblo, las mujeres no necesitan acarrear grandes pesos a grandes distancias; las mejoras del transporte hacen que sea menos necesario viajar a pie; incluso en el pueblo más pobre, las mujeres ya no necesitan moler a mano la harina, lo hace el molinero local, que utiliza un molino a motor. Deaton y Dreze han utilizado el promedio de calorías necesarias para llevar a cabo actividades pesadas, moderadas y ligeras, elaborado por el Consejo Indio de Investigación Médica, y han señalado que la reducción del consumo de calorías durante los últimos veinticinco años se puede explicar en su totalidad gracias a una moderada

reducción del número de personas ocupadas en trabajos físicamente exigentes durante gran parte de la jornada.

Si la mayoría de la población no padece hambre, es posible que las mejoras de productividad derivadas de consumir más calorías sean relativamente pequeñas. Por eso es comprensible que la gente elija invertir su dinero en otras cosas, o dejar a un lado los huevos y los plátanos para tener una alimentación más atractiva. Hace muchos años, John Strauss estaba buscando una demostración del papel que juegan las calorías en la productividad. Se fijó en agricultores autónomos de Sierra Leona porque tenían un trabajo realmente duro y llegó a la conclusión de que, al mejorar la ingesta calórica en un 10 por ciento, la productividad de un trabajador agrícola aumentaba, como mucho, un 4 por ciento[13]. Por consiguiente, incluso si se duplicase el consumo de alimentos, la renta de la gente crecería solamente en un 40 por ciento. Es más, la relación existente entre calorías y productividad no tendría forma de S, sino de L invertida, como en la Figura 2 del capítulo anterior, de modo que las mayores ventajas se obtienen a niveles bajos de consumo de alimentos. El hecho de que no haya un salto brusco de los ingresos una vez que la gente empieza a comer lo suficiente sugiere que las ventajas de adquirir calorías extra son mayores para los muy pobres que para los menos pobres. Precisamente este es el tipo de situación donde no encontramos una trampa de pobreza, de modo que la razón por la que la gente sigue siendo pobre no es porque no coman lo suficiente.

Esto no quiere decir que falle la lógica de la trampa de pobreza basada en el hambre. Seguramente la idea de que una mejor nutrición sitúe a alguien en el camino de la prosperidad fue muy importante en algún momento de la historia, y puede seguir importando hoy en día, en algunas circunstancias. Robert Fogel, historiador económico y premio Nobel de Economía, calculó que la producción de alimentos en la Europa del Renacimiento y de la Edad Media no suministró calorías suficientes como para permitir trabajar a la totalidad de la población. Eso podría explicar por qué había tantos mendigos, puesto que, literalmente, eran incapaces de desarrollar ningún tipo de trabajo[14]. La presión de conseguir el alimento necesario para la supervivencia ha llevado a algunos a tomar decisiones bastante extremas; en Europa hubo una campaña de caza de «brujas» durante la Pequeña Edad del Hielo (desde mediados del siglo XVI hasta 1800), cuando las malas cosechas eran frecuentes y el pescado escaseaba. Lo más habitual era que las brujas fuesen mujeres sin pareja y, sobre todo,

viudas. La lógica de la curva en forma de S sugiere que, cuando los recursos escasean, tiene sentido económico sacrificar a algunas personas, de manera que los demás tengan suficiente alimento para poder trabajar y ganar bastante para sobrevivir[15].

No es difícil encontrar pruebas, incluso en periodos más recientes, que demuestren que las familias pobres pueden verse forzadas a tomar decisiones realmente terribles. Durante las sequías que hubo en la India en los años sesenta, la probabilidad de morir de las niñas pequeñas era mucho mayor que la de los niños, mientras que las tasas de mortalidad de niños y niñas no eran muy diferentes cuando se producían precipitaciones normales[16]. Igual que en la caza de «brujas» de la Pequeña Edad de Hielo, en Tanzania se produce un brote de caza de «brujas» cada vez que hay una situación de sequía —una manera práctica de deshacerse de una boca improductiva a la que alimentar en momentos en los que los recursos son muy escasos[17]—. Parece que las familias descubren de pronto que una mujer mayor que vive con ellos (una abuela, normalmente) es una bruja, lo que conduce a que sea ahuyentada o asesinada por otra gente del pueblo.

Por tanto, no hay que descartar que la falta de comida pueda ser un problema, o que lo sea de vez en cuando, pero el mundo en el que vivimos hoy en día es, en su mayor parte, demasiado rico para que la comida tenga un papel protagonista en la explicación de la persistencia de la pobreza. Obviamente, la cosa cambia cuando se producen desastres naturales o provocados por el hombre, o cuando las hambrunas matan y debilitan a millones de personas. Sin embargo, como ha demostrado Amartya Sen, la mayor parte de las hambrunas recientes no han sido causadas por un problema de disponibilidad de alimentos, sino por fallos institucionales que llevaron a una mala distribución de los alimentos disponibles, o incluso por acaparamiento y almacenamiento como reacción al hambre de otros lugares[18].

Entonces, ¿deberíamos dejar aquí el debate? ¿Podemos suponer que los pobres, aunque puedan estar comiendo poco, comen tanto como necesitan?

¿Los pobres comen bien y en cantidad suficiente?

Es difícil evitar la sensación de que algo no encaja en esta historia. ¿Puede ser cierto que los individuos más pobres de la India están ahorrando en

comida porque no necesitan las calorías, dado que viven en familias que consumen cerca de 1400 calorías por persona y día? Después de todo, una famosa dieta de ayuno recomendada a quienes quieren perder peso con rapidez es de 1200 calorías; no parece que 1400 calorías sea una cifra muy distante. De acuerdo con datos de los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades, el varón estadounidense medio consumió 2475 calorías al día durante el año 2000[19].

Es cierto que los más pobres de la India son más bajos, y que cuanto menor es la estatura, menos calorías se necesitan. Pero esto nos lleva a retroceder en la cuestión que nos ocupa. ¿Por qué son tan bajas las personas más pobres de la India? De hecho, ¿por qué toda la gente del sureste asiático es tan escuálida? La medición estándar del estatus nutricional se basa en el Índice de Masa Corporal (IMC), que básicamente compara peso con altura —es decir, se tiene en cuenta el hecho de que la gente más alta pesará más—. La referencia internacional para calificar a alguien como desnutrido está en un IMC de 18,5, considerando como la franja normal valores entre 18,5 y 25, y obesos a quienes superan el 25. Según este patrón, en 2004-2005 el 33 por ciento de los varones y el 36 por ciento de las mujeres de la India estaban desnutridos, aunque se apreciaba una reducción desde el 49 por ciento de ambos sexos que había en 1989. Entre los ochenta y tres países para los que se dispone de datos de encuestas demográficas y de salud, solamente hay más mujeres adultas desnutridas en Eritrea[20]. Las mujeres indias, junto con las de Nepal y las de Bangladesh, también se encuentran entre las más bajas del mundo[21].

¿Debe ser esto un motivo de preocupación o no es más que un rasgo puramente genético de las personas del sureste asiático, irrelevante para el éxito en la vida, similar a tener los ojos oscuros o el pelo negro? Después de todo, incluso los hijos de inmigrantes de esa zona que viven en Estados Unidos o en Reino Unido son más bajos que los niños negros o caucásicos. Sin embargo, al cabo de dos generaciones viviendo en Occidente, sin matrimonios con miembros de otras comunidades, los nietos de inmigrantes del sureste asiático tienen aproximadamente la misma estatura que las personas de otras etnias. Por tanto, aunque la estructura genética es verdaderamente importante a nivel individual, se cree que las diferencias genéticas de altura entre los distintos pueblos son mínimas. Si los hijos de madres inmigrantes de primera generación todavía son de baja estatura, se debe, en parte, a que las mujeres que estuvieron desnutridas de niñas tienden a tener hijos más bajos.

Por tanto, si las personas del sureste asiático son bajas, probablemente se deba a que no recibieron, ni ellas ni sus padres, la misma nutrición que sus semejantes de otros países. Y es cierto que todo apunta a que los niños indios están muy mal nutridos. La estatura infantil relativa al promedio internacional de cada edad es la medida habitual de la nutrición para los niños a lo largo de su infancia. De acuerdo con esta medida, las cifras de la Encuesta Nacional de Salud Familiar (NFHS 3) son demoledoras en el caso de la India. Aproximadamente la mitad de los niños menores de cinco años son raquíticos, lo que significa que su talla está muy por debajo de la norma. Una cuarta parte sufre raquitismo severo, es decir, carencias nutricionales extremas. Los niños también están muy por debajo de su peso *en relación con su estatura*; aproximadamente, uno de cada cinco niños menores de tres años está poco desarrollado, lo que quiere decir que se encuentra por debajo de la definición internacional de desnutrición severa. Lo que hace que estas cifras de la India sean más sorprendentes es que vienen a duplicar las tasas de raquitismo y desnutrición del África subsahariana, que sin duda es la zona más pobre del mundo.

Pero volvamos a plantearnos la pregunta: ¿nos debe preocupar? ¿Es un problema en sí mismo el ser bajo? Tenemos los juegos olímpicos, en los que la India, que tiene mil millones de habitantes, ha ganado una media de 0,92 medallas por olimpiada a lo largo de veintidós juegos olímpicos, situándose justo tras Trinidad y Tobago, que tiene un promedio de 0,93. Para poner en perspectiva estas cifras cabe señalar que China ha ganado 386 medallas en ocho olimpiadas, con una media de 48,3, y que la India tiene por delante a setenta y nueve países con promedios superiores, si bien la población de este país es diez veces mayor que la de todos esos países, salvo seis. Está claro que la India es pobre, pero no tanto como antes y otros países que lo son mucho más, como Camerún, Etiopía, Ghana, Haití, Kenia, Mozambique, Nigeria, Tanzania y Uganda, han multiplicado por diez, en términos per cápita, el número de medallas ganadas por la India. De hecho, ninguno de los países que tiene menos medallas que la India alcanza siquiera una décima parte de su tamaño, salvo dos excepciones notorias: Pakistán y Bangladesh.

En el caso de Bangladesh, se trata del único país con más de cien millones de habitantes que nunca ha ganado una medalla olímpica. El siguiente país de mayor tamaño es Nepal. Está claro que existe una pauta. Se podría echar la culpa a la obsesión del sureste asiático por el críquet, ese primo colonial del béisbol que desconcierta a la mayoría de los

estadounidenses. Pero si fuese así y el críquet estuviera absorbiendo todo el talento deportivo de una cuarta parte de la población mundial, no parece que esté ofreciendo grandes resultados. El sureste asiático nunca ha tenido el dominio del críquet que tuvieron en sus buenos tiempos Australia, Inglaterra e incluso la pequeña Federación de las Indias Occidentales, a pesar de ser muy leal a este deporte y de su gran ventaja en tamaño —por ejemplo, Bangladesh es mayor que la suma de Inglaterra, Suráfrica, Australia, Nueva Zelanda y la Federación de las Indias Occidentales—. Dado que la desnutrición infantil es otra de las cuestiones en las que destaca el sureste asiático, parece factible que exista alguna relación entre estos dos hechos —niños desnutridos y fracaso olímpico—.

Las olimpiadas no son el único terreno en que la estatura importa. Tanto en los países pobres como en los ricos, las personas más altas ganan más dinero. Se ha discutido desde hace tiempo si esto se debe a que la estatura afecta realmente a la productividad, pues también podría ocurrir, por ejemplo, que los bajos estén siendo discriminados. Pero Anne Case y Chris Paxson, en una investigación reciente, ayudan a establecer con certeza las causas de esta relación. Para ellos, en el Reino Unido y Estados Unidos, el efecto de la estatura sobre los ingresos queda explicado en su totalidad por diferencias en el cociente de inteligencia (CI), de forma que si se comparan personas con el mismo CI, no se aprecia ninguna relación entre estatura e ingresos[22]. La interpretación que hacen de estos resultados es que demuestran que lo realmente importante es la buena nutrición durante la primera infancia, pues los adultos que han sido bien alimentados de pequeños son, en promedio, más altos y más listos. Y el hecho de que sean más listos es lo que hace que ganen más. Por supuesto que también hay mucha gente que no es tan alta y sí es muy brillante (porque han alcanzado la estatura que tenían que alcanzar) pero, en general, a los más altos les va mejor en la vida porque es visiblemente más probable que hayan alcanzado su potencial genético, tanto en estatura como en inteligencia.

Cuando la agencia Reuters difundió este estudio, bajo el poco elegante titular de «Los altos son más listos, según un estudio», se desató una fuerte protesta. Case y Paxson recibieron un aluvión de correos electrónicos hostiles. Un hombre de 1,45 metros de estatura les recriminó: «Debería darles vergüenza»; otro de 1,67 metros les dijo: «Encuentro su hipótesis insultante, prejuiciosa, incendiaria e intolerante»; uno más, sin desvelar su

altura, escribió: «Ustedes han cargado una pistola y la han apuntado a la cabeza de todos los bajos»[23].

De hecho, existen muchas pruebas que sostienen la opinión generalizada de que la mala nutrición en la infancia afecta directamente a la capacidad de los adultos para desenvolverse con éxito en el mundo. En Kenia, los niños que recibieron tratamiento antiparasitario durante dos años permanecieron más tiempo en la escuela y, de adultos, llegaron a ganar un 20 por ciento más que los niños de escuelas semejantes que recibieron el tratamiento antiparasitario solo durante un año. Los parásitos favorecen la aparición de anemia y la desnutrición general, básicamente porque compiten con el niño por los nutrientes[24]. Una revisión del tema hecha por algunos de los mejores expertos en nutrición deja pocas dudas sobre las consecuencias a largo plazo de recibir una nutrición adecuada en la infancia: «Los niños desnutridos son más propensos a convertirse en adultos de baja estatura, a alcanzar niveles de estudios más bajos y a dar a luz a criaturas más pequeñas. La desnutrición también se asocia con un estatus económico más bajo en la edad adulta»[25].

El impacto de la desnutrición sobre las oportunidades vitales futuras empieza antes de haber nacido. En 1995, el *British Medical Journal* acuñó el término «Hipótesis de Barker» para referirse a la teoría del doctor David Barker, según la cual las condiciones en el útero tienen consecuencias a largo plazo sobre las oportunidades en la vida[26]. La Hipótesis de Barker está ampliamente fundada. Por citar solo un ejemplo, en Tanzania se estudió a niños nacidos de madres que habían recibido yodo durante el embarazo (gracias a un programa intermitente del gobierno que ofrecía pastillas de yodo a las futuras madres) y se advirtió que esos niños permanecieron en la escuela entre una tercera parte y la mitad de un año escolar adicional, si se les comparaba con sus hermanos, tanto mayores como más pequeños, que habían estado en el útero materno cuando la madre no tenía acceso a esas pastillas[27]. Aunque medio año más pueda parecer un rendimiento pequeño, la verdad es que es un incremento significativo, ya que la mayoría de estos niños solamente completarán cuatro o cinco años de estudios. De hecho, a partir de las estimaciones realizadas, este estudio concluye que si todas las madres tomasen pastillas de yodo, se produciría un incremento del 7,5 por ciento en el nivel educativo global de los niños del centro y del sur de África. Esto, por su

parte, podría influir sobre la productividad del niño a lo largo de toda su vida.

Aunque hemos visto que el impacto sobre la productividad derivado únicamente de aumentar las calorías puede no ser muy importante por sí solo, hay algunas vías para mejorar la nutrición, incluso en adultos, que resultan tremendamente rentables. La más conocida es el tratamiento de la anemia mediante hierro. En muchos países de Asia, incluyendo la India e Indonesia, la anemia supone un grave problema para la salud. En Indonesia tienen anemia el 6 por ciento de los hombres y el 38 por ciento de las mujeres. Las cifras en la India son, respectivamente, del 24 y del 56 por ciento. La anemia se asocia con una baja capacidad aeróbica, con debilidad general y con somnolencia y, en algunos casos, puede poner en peligro la vida de las personas —especialmente la de las mujeres embarazadas—.

Un estudio realizado en Indonesia, el «Work and Iron Status Evaluation» (WISE [Evaluación del Estatus de Hierro y Trabajo]), ofreció un complemento vitamínico de hierro durante varios meses a un grupo de hombres y mujeres elegidos al azar en la zona rural, mientras un grupo de comparación recibía un placebo[28]. El estudio concluyó que el complemento de hierro permitió a los hombres trabajar más y que el consiguiente aumento de sus ingresos fue varias veces superior a lo que costaba la vitamina incorporada a una cantidad anual de salsa de pescado enriquecida con hierro. El suministro anual de la salsa de pescado costaba 7 dólares PPC, mientras el incremento anual de ingresos para un trabajador autónomo se elevaba a 46 dólares PPC: una excelente inversión.

El rompecabezas consiste en que la gente no parece querer más comida, aunque es probable que tener más comida, y especialmente comida adquirida con más criterio, haría que la vida les fuera mejor, tanto a ellos como —casi con toda seguridad— a sus hijos. Los recursos fundamentales para lograrlo no son caros. Probablemente la mayoría de las madres se podrían permitir sal yodada, que ahora está generalizada en muchas partes del mundo, o bien una dosis de yodo cada dos años (a 51 centavos la dosis). En Kenia, cuando la ONG que estaba encargada del programa de desparasitación, International Child Support, pidió a los padres, en algunas escuelas, que contribuyesen a la desparasitación de sus hijos pagando una pequeña cantidad, casi todos se negaron a ello, lo que privó a los niños de cientos de dólares de ingresos extra a lo largo de su vida[29]. En lo que respecta a la comida, los hogares podrían consumir fácilmente muchas más calorías y otras sustancias nutritivas si gastasen menos en cereales caros

(como arroz y trigo), azúcar y comida preparada y más en verduras de hoja y cereales secundarios.

¿POR QUÉ LOS POBRES COMEN TAN POCO?

¿Quién lo hubiera pensado?

¿Por qué los trabajadores de Indonesia no compraban por su cuenta salsa de pescado enriquecida con hierro? Una respuesta es que no está claro que la productividad adicional se traduzca en mayores ingresos si los empresarios no saben que un trabajador mejor alimentado es más productivo. Puede que los empresarios no se den cuenta de que sus empleados han pasado a ser más productivos porque han comido más o mejor. El estudio de Indonesia encontró una mejora significativa de los ingresos *solo* entre trabajadores autónomos. Si los empresarios pagan un mismo salario fijo a todos los trabajadores, estos no tendrían razón alguna para comer más a fin de estar más fuertes. En Filipinas, un estudio hecho a los empleados que trabajaban tanto por un sueldo fijo como por una retribución variable en función de las unidades producidas, advirtió que comían un 25 por ciento más los días que trabajaban cobrando por unidad producida (cuando el esfuerzo importaba, puesto que cuanto más trabajasen, más cobrarían).

Esto no aclara por qué todas las mujeres embarazadas de la India no están tomando sal yodada, que ahora se puede comprar en todos los pueblos. Una posible explicación es que la gente no es consciente de la importancia de una mejor alimentación, tanto para ellos como para sus hijos. Hasta hace relativamente poco tiempo no se había comprendido totalmente, ni siquiera por parte de los científicos, la importancia de los micronutrientes. Aunque los micronutrientes son baratos y a veces pueden conducir a mejoras importantes de los ingresos a lo largo de la vida, es necesario saber exactamente qué se debe comer o qué pastillas se deben tomar. No todo el mundo dispone de esa información, ni siquiera en Estados Unidos.

Además, la gente tiende a sospechar de un extraño que llega diciendo que deberían cambiar su dieta alimenticia, probablemente porque les gusta lo que comen. Cuando el precio del arroz creció bruscamente en 1966-1967, el jefe de gobierno de Bengala Occidental sugirió que comer

menos arroz y más verduras sería bueno tanto para la salud de las personas como para sus bolsillos, lo que generó una oleada de protestas y, dondequiera que se desplazase, empezó a ser recibido por manifestantes con guirnaldas de hortalizas; aunque probablemente tenía razón. Dándose cuenta de la importancia que tiene el apoyo popular, un farmacéutico francés del siglo XVIII y temprano defensor de la patata, Antoine Parmentier, previendo su rechazo, ofreció al público un conjunto de recetas creadas por él mismo que incorporaban la patata. Una de ellas se convirtió en un plato clásico, el Hachis Parmentier, que básicamente es lo que los ingleses llaman *shepherd's pie*, un pastel gratinado de carne picada con patatas y verdura. Así empezó una trayectoria que acabó, tras numerosos contratiempos y vicisitudes, con la invención de las patatas fritas.

Tampoco es fácil conocer el valor de muchos de estos nutrientes a partir de la experiencia personal. El yodo puede hacer que los niños sean más listos, pero la diferencia no es enorme (aunque muchas pequeñas diferencias puedan llegar a convertirse en algo grande), y en la mayoría de los casos no es apreciable hasta pasados muchos años. Aunque el hierro hace a la gente más fuerte, no los convierte de pronto en superhéroes; puede que el trabajador autónomo que gana al año 40 dólares más ni siquiera se dé cuenta de ello, porque sus ingresos semanales sufren muchos altibajos. Por tanto, no debe sorprender que los pobres elijan sus alimentos preferentemente por su sabor y no por su precio o por su valor nutritivo. George Orwell, en su magistral descripción de la vida de los trabajadores pobres ingleses en *El camino de Wigan Pier*, señala:

> La base de su dieta alimenticia es, por lo tanto, el pan blanco y la margarina, la carne enlatada, el té con azúcar y la patata —una dieta terrible—. ¿No sería mejor que gastaran más dinero en cosas sanas como naranjas y pan integral, o incluso que hicieran como el lector de la revista *New Statesman*, ahorrar en combustible y comer zanahorias crudas? Sería mejor, pero la clave está en que ningún ser humano haría nunca algo así. Una persona normal moriría de hambre antes que vivir alimentándose de pan integral y zanahorias crudas. Y el problema fundamental es precisamente que cuanto menos dinero tienen, menos se inclinan a gastar en comida sana. Un millonario puede permitirse desayunar zumo de naranja y galletas Ryvita; un hombre desempleado no puede… Cuando usted está desempleado, no quiere comer alimentos sanos y aburridos, prefiere algo un poco más sabroso. Siempre hay alguna tentación barata y agradable[30].

Más importante que la comida

A menudo los pobres se resisten a los planes estupendos que ideamos para ellos porque no comparten nuestra fe en que estos funcionen, o en que funcionen tan bien como pretendemos. Este es uno de los temas recurrentes de este libro. Otra explicación de sus hábitos alimenticios es que en sus vidas hay otras cosas más importantes que la comida.

Se ha documentado ampliamente que las personas pobres del mundo en desarrollo se gastan mucho dinero en bodas, bautizos y dotes. Es probable que se deba, al menos en parte, a la necesidad de no quedar mal con los vecinos. El coste de las bodas en la India es bien conocido, pero hay otras ocasiones, no tan alegres, en las que la familia también se ve en la obligación de organizar fiestas rimbombantes. En Suráfrica, hay normas sociales sobre cuánto se debe gastar en un funeral que proceden del tiempo en que la mayoría de las muertes se producían, o bien en la vejez, o en la infancia[31]. La tradición aconsejaba enterrar a los niños de forma muy sencilla, mientras que los viejos debían tener un funeral sofisticado, pagado con el dinero acumulado por los difuntos a lo largo de sus vidas. Como consecuencia de la epidemia de sida/VIH aumentaron las muertes en adultos jóvenes, personas que murieron sin haber ahorrado para los gastos de su funeral, pero cuyas familias se sentían obligadas a honrar como a los adultos. Esto significa que una familia, nada más perder a uno de sus miembros potencialmente más productivos, puede tener que gastarse en el funeral una cantidad cercana a los 3400 rands (aproximadamente 825 dólares PPC), lo que equivale al 40 por ciento de los ingresos anuales per cápita. Tras un funeral de este tipo, la familia tiene menos dinero y más de sus miembros tienden a quejarse por la «falta de comida» —incluso si el difunto no trabajaba antes de morir, lo que indica que la causa está en los costes del funeral—. Cuanto más caro resulta el funeral, más deprimidos están los adultos un año más tarde y es más probable que los niños hayan abandonado la escuela.

No es raro que tanto el rey de Suazilandia como el Consejo Surafricano de Iglesias (SACC) hayan intentado regular los gastos funerarios. En 2002 el rey prohibió los funerales pomposos[32] y anunció que, si se demostraba que una familia había matado una vaca para un funeral, tendrían que entregar una vaca para el rebaño del jefe. El SACC, algo más serio, pidió que se regulase la industria funeraria que, según ellos, presionaba a las familias para que gastasen más de lo que se podían permitir.

La decisión de gastar dinero en otras cosas, aparte de la comida, puede no deberse exclusivamente a la presión social. A Oucha Mbarbk, un

hombre al que conocimos en un pueblo remoto de Marruecos, le preguntamos qué haría si tuviese más dinero y nos respondió que compraría más comida. Entonces le preguntamos qué haría si tuviese todavía más y nos dijo que compraría alimentos más sabrosos. Estábamos empezando a sentirnos mal, apenados por él y por su familia, cuando nos fijamos en que la habitación donde estábamos sentados tenía una televisión, una antena parabólica y un reproductor de DVD. Le preguntamos por qué había comprado todas estas cosas si no tenían suficiente para comer y entonces, riéndose, nos dijo: «Oh, ¡la televisión es más importante que la comida!». Tras pasar algún tiempo en ese pueblo marroquí fuimos conscientes de por qué pensaba así. La vida en un pueblo es aburrida: no hay salas de cine, no hay salas de conciertos, no hay donde sentarse y ver pasar a extranjeros interesantes. Tampoco abunda el trabajo: Oucha y dos de sus vecinos, que le acompañaban durante la entrevista, habían trabajado a lo largo del último año cerca de setenta días en la agricultura y cerca de treinta en la construcción. El resto del año lo habían pasado cuidando su ganado y esperando a que surgieran empleos, así que les quedaba bastante tiempo libre para ver la televisión. Los tres hombres vivían en casas pequeñas sin agua corriente ni sanitarios. Tenían problemas para encontrar trabajo y para dar una buena educación a sus hijos, pero todos ellos tenían televisión, antena parabólica, reproductor de DVD y teléfono móvil.

En términos generales, las cosas que hacen la vida menos aburrida son una prioridad para los pobres. Puede tratarse de una televisión, de un poquito de alguna cosa rica para comer o de una taza de té azucarado. Incluso Pak Solhin tenía una televisión, aunque no funcionaba cuando le visitamos. Las fiestas pueden verse también desde esta perspectiva. Cuando no se dispone de televisión o de radio, es fácil ver por qué las personas pobres buscan a menudo la distracción en algún tipo de fiesta familiar especial, una práctica religiosa o la boda de una hija. En nuestra base de datos de dieciocho países se ve claramente que los pobres gastan más en fiestas cuando tienen menos probabilidades de tener radio o televisión. En Udaipur, en la India, donde casi nadie tiene televisión, los más pobres se gastan el 14 por ciento de su presupuesto en fiestas (tanto en celebraciones religiosas como laicas). Por el contrario, en Nicaragua, donde el 56 por ciento de los hogares pobres tienen radio y el 21 por ciento, televisión, son muy pocos los que afirman gastar dinero en fiestas[33].

La necesidad humana básica de tener una vida agradable puede explicar por qué en la India se ha reducido el gasto en alimentación. Hoy en día la señal de televisión llega a zonas remotas y se pueden comprar más cosas, incluso en pueblos aislados. Los teléfonos móviles funcionan en casi todos los sitios y el tiempo de conversación es muy barato, de acuerdo con estándares globales. Esto también explicaría por qué países con una economía nacional fuerte, donde muchos bienes de consumo son asequibles a bajo precio, como la India y México, tienden a ser los países donde menos se gasta en alimentos. En cada pueblo de la India hay al menos una pequeña tienda —normalmente más de una—, donde se puede adquirir champú en sobres individuales, cigarros sueltos, peines muy baratos, bolígrafos, juguetes o caramelos, mientras que en Papúa Nueva Guinea, donde la parte del presupuesto dedicado a comida supera el 70 por ciento (en la India es del 50 por ciento), los pobres tienen acceso a menos cosas. Orwell también captó este fenómeno en *El camino de Wigan Pier* cuando describió el modo en que las familias conseguían sobrevivir a la depresión:

> En vez de enfurecerse contra su destino, han hecho las cosas soportables mediante la reducción de sus niveles de vida. Pero no necesariamente reducen su nivel de vida eliminando los lujos y concentrándose en las necesidades básicas; es más frecuente que ocurra al revés —es la forma más natural, si uno se pone a pensarlo—, y de ahí el hecho de que el consumo de todos los lujos baratos haya aumentado durante una década de depresión sin precedentes[34].

Estos «placeres» no son compras impulsivas por parte de gente que no piensa seriamente lo que hace. Son decisiones tomadas cuidadosamente y muestran exigencias importantes, provocadas tanto por impulsos internos como por exigencias externas. Oucha Mbarbk no compró su televisión a crédito, sino que ahorró a lo largo de muchos meses para reunir el dinero suficiente, como hace una madre en la India cuando empieza a ahorrar a diez años vista para la boda de su hija de ocho años, comprando una pequeña joya aquí y un caldero de acero inoxidable allá.

Con frecuencia nos sentimos empujados a ver el mundo de los pobres como la tierra de las oportunidades perdidas y nos preguntamos por qué no posponen estas compras e invierten en lo que realmente podría mejorar sus vidas. Los pobres, por otra parte, pueden ser más escépticos en relación con supuestas oportunidades y con la posibilidad de que haya cambios radicales en sus vidas. Se comportan como si cualquier cambio lo suficientemente significativo como para que merezca la pena sacrificarse por él sencillamente llevara demasiado tiempo. Esto explicaría por qué se

centran en el aquí y el ahora, en vivir la vida de la forma más placentera posible, celebrando las ocasiones que lo merecen.

¿EXISTE EN REALIDAD UNA TRAMPA DE LA POBREZA BASADA EN LA NUTRICIÓN?

Este capítulo arrancó con Pak Solhin y con su sensación de estar atrapado en una trampa de pobreza basada en la nutrición. En sentido estricto, su principal problema seguramente no sea la falta de calorías. El Programa Rakshin le suministraba algo de arroz gratis y, entre eso y la ayuda de su hermano, es probable que hubiera sido físicamente capaz de trabajar en el campo o en una obra. Nuestra interpretación de los datos sugiere que la mayoría de los adultos, incluso los más pobres, se encuentran fuera de la zona de la trampa de la pobreza: fácilmente podrían comer todo lo que necesitan para ser físicamente productivos.

Probablemente ese sea el caso de Pak Solhin, aunque eso no significa que no esté atrapado. Pero el problema puede tener su origen en la desaparición de su empleo y en que es demasiado mayor para convertirse en aprendiz de la construcción. Seguramente su situación empeoró al estar deprimido, porque le resultaba difícil cualquier actividad.

El hecho de que en este caso no aparezcan los mecanismos básicos de una trampa de pobreza basada en la nutrición no quiere decir que esta no sea un problema para los pobres. Pero es posible que el problema no sea tanto la cantidad como la calidad de los alimentos y especialmente la escasez de micronutrientes. Las ventajas de una buena nutrición pueden ser especialmente importantes para dos grupos de personas que no deciden lo que comen: los bebés que aún no han nacido y los niños pequeños. De hecho, puede producirse una relación en forma de S entre los ingresos de sus padres y los ingresos futuros de estos niños, causada por la nutrición durante la infancia. Esto se debe a que un niño que haya tenido los nutrientes adecuados en el útero o durante sus primeros años acabará ganando más dinero *cada año de su vida*, lo que se convierte en un rendimiento importante a lo largo de toda una vida. Por ejemplo, el estudio citado anteriormente sobre los efectos a largo plazo de la desparasitación de niños en Kenia concluyó que la desparasitación durante dos años, en vez de uno solo —y, por tanto, estar mejor nutrido durante dos años, en lugar de uno—, conduciría a una mejora en los ingresos a lo

largo de la vida estimados en 3269 dólares PPC. Pueden generarse diferencias inmensas en el futuro como resultado de pequeñas diferencias en inversiones nutricionales hechas durante la niñez: en Kenia, la desparasitación cuesta 1,36 dólares PPC al año; en la India, un paquete de sal yodada se vende por 0,62 dólares PPC; en Indonesia, la salsa de pescado enriquecida cuesta 7 dólares PPC al año. Esto sugiere que los gobiernos y las instituciones internacionales deban replantearse totalmente la política alimentaria. Aunque pueda perjudicar a los agricultores estadounidenses, la solución no se encuentra simplemente en suministrar más cereales alimenticios, que es para lo que están diseñados actualmente la mayoría de los programas de seguridad alimentaria. A los pobres les gustan los cereales subvencionados pero, como se ha visto anteriormente, darles más no causa mucho efecto a la hora de persuadirlos para que coman mejor, especialmente desde que el problema principal no son las calorías, sino otros nutrientes. Es probable que tampoco sea suficiente con darles más dinero, e incluso que el incremento de sus ingresos no conduzca a una mejor nutrición a corto plazo. Como se ha visto en la India, los pobres no comen ni más ni mejor cuando crecen sus ingresos; hay demasiadas presiones y deseos que compiten con la alimentación.

En contraste con lo anterior, el rendimiento social derivado de invertir directamente en los niños y en las mujeres embarazadas es notable. Es posible hacerlo facilitando alimentos enriquecidos a las mujeres embarazadas y a los padres de niños pequeños, dando tratamientos antiparasitarios a los niños de preescolar o en las escuelas, proporcionándoles comida rica en micronutrientes, o incluso incentivando a los padres si consumen suplementos nutritivos. Todo esto se está haciendo ya en algunos países. Actualmente el gobierno de Kenia está desparasitando de forma sistemática a los niños en las escuelas. En Colombia, las comidas que reciben los niños de preescolar se aderezan con paquetes de micronutrientes. En México, los subsidios sociales van acompañados de complementos nutricionales gratuitos para la familia. Es preciso que la tecnología alimentaria asuma como prioridad, en igualdad de condiciones con el incremento de la productividad, el desarrollo de mecanismos que incorporen nutrientes adicionales a *los alimentos que le gusta comer a la gente*, así como la creación de nuevas cepas de cultivos nutritivos y sabrosos que puedan crecer en entornos medioambientales más diversos. En el mundo ya hay algunos ejemplos de este tipo impulsados por organizaciones como, por ejemplo, Micronutrient

Initiative y HarvestPlus; recientemente se ha introducido en Uganda y Mozambique una variedad de patatas dulces y anaranjadas, más ricas en betacaroteno que el ñame autóctono[35]. En varios países, la India entre ellos, se ha aprobado el uso de un nuevo tipo de sal, enriquecida a la vez con yodo y con hierro. Pero hay demasiados ejemplos en los que la política alimentaria sigue obsesionada con la idea de que todo lo que necesitan los pobres es cereal barato.

3. ¿SOLUCIONES AL ALCANCE DE LA MANO PARA UNA MEJORA DE LA SALUD MUNDIAL?

La salud es un terreno muy prometedor, pero también muy frustrante. Parece haber una gran cantidad de soluciones disponibles, desde vacunas a mosquiteros, que servirían para salvar vidas a un coste mínimo, pero son muy pocos los que utilizan estas tecnologías preventivas. A menudo se culpa a los empleados públicos del sector de la salud, encargados de proveer los servicios médicos básicos en la mayoría de los países, lo que no es del todo injusto, como se verá más adelante. Por otra parte, estos trabajadores insisten en que aprovechar esas soluciones es mucho más difícil de lo que parece.

En el invierno de 2005, en la bella ciudad de Udaipur, al oeste de la India, tuvimos un debate muy animado con un grupo de enfermeras del sistema público. Estaban muy enfadadas con nosotros porque participábamos en un proyecto que trataba de hacer que fueran a trabajar más a menudo. En un determinado momento, una de ellas se enfureció de tal manera que decidió ser muy franca y nos dijo que, de todas formas, el trabajo era inútil. Cuando recibían a un niño con diarrea, todo lo que le podían ofrecer a la madre era un envase con una solución de rehidratación oral (SRO), una mezcla de sal, azúcar, cloruro potásico y un antiácido, para disolverlo en agua y dárselo a beber al niño. Pero la mayoría de las madres no se creían que la SRO pudiera servir para nada. Querían antibióticos o suero intravenoso, los tratamientos que consideraban correctos. Las enfermeras señalaron que, cuando una madre salía del centro de salud solamente con un envase de SRO, no volvía nunca más. Veían morir cada año a un número considerable de niños a causa de la diarrea, pero se sentían completamente impotentes.

De los 9 millones de niños que mueren anualmente sin haber cumplido los cinco años, la gran mayoría son niños pobres del sureste de Asia y del

África subsahariana y aproximadamente uno de cada cinco muere de diarrea. Está en marcha una iniciativa para poder desarrollar y distribuir una vacuna contra el rotavirus, el virus responsable de muchos de los casos de diarrea —aunque no de todos—. Pero tres «soluciones milagrosas» podrían salvar ya a la mayoría de estos niños: la lejía (o cloro) para purificar el agua y los dos ingredientes básicos de la solución de rehidratación SRO: la sal y el azúcar. Simplemente con invertir 100 dólares en cloro envasado para el uso doméstico se podrían prevenir treinta y dos casos de diarrea[1]. La deshidratación es la causa principal de muerte por diarrea y la SRO, que es prácticamente gratuita, es una forma de prevención asombrosamente efectiva.

Sin embargo, ni el cloro ni la SRO se utilizan demasiado. En Zambia el cloro es barato y se encuentra fácilmente gracias a los esfuerzos de Population Services International (PSI), una gran organización que lo distribuye por todo el mundo a precios subvencionados. Una familia de seis miembros puede comprar suficiente lejía para purificar el agua de uso doméstico, lo que evitaría la diarrea transmitida por el agua, a un coste de 800 kwachas (0,18 centavos de dólar PPC); pero solamente lo hace el 10 por ciento de las familias[2]. En la India, según el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), se suministró SRO solo a una tercera parte de los niños menores de cinco años que sufrieron diarreas[3]. ¿Por qué mueren 1,5 millones de niños al año de diarrea, una enfermedad que a menudo podría evitarse desde el principio y que, en muchos casos, podría tratarse con agua hervida, azúcar y sal?

La lejía y la SRO no son los únicos ejemplos. Hay otras soluciones que están relativamente al alcance de la mano y que son prometedoras para mejorar la salud y para salvar vidas. Se trata de tecnologías sencillas y baratas que, utilizadas adecuadamente, podrían ahorrar una gran cantidad de recursos (por ejemplo, en un mayor número de días trabajados, un menor uso de antibióticos, cuerpos más fuertes y cosas así). Además de salvar vidas, podrían autofinanciarse. Pero demasiadas soluciones de este tipo se desaprovechan. El problema no es que las personas no se preocupen por su salud, pues lo cierto es que lo hacen, y dedican a ello recursos considerables. Pero a veces se gastan el dinero en otras cosas, como en antibióticos que no siempre son necesarios o en operaciones quirúrgicas que llegan demasiado tarde para poder curar. ¿Por qué tiene que ser así?

LA TRAMPA DE LA SALUD

En un pueblo de Indonesia conocimos a Ibu Emptat, la mujer de un tejedor de cestas. Su marido había tenido problemas de vista algunos años antes de nuestro primer encuentro (en el verano de 2008) y ya no podía trabajar. A ella no le quedó más remedio que pedir a un prestamista local 100 000 rupias (18,75 dólares PPC) para poder pagar los medicamentos que necesitaba su marido para volver a trabajar, así como 300 000 rupias (56 dólares PPC) para mantener a la familia durante el periodo de recuperación de este, pues tres de sus siete hijos todavía vivían con ellos. Tenía que pagar un 10 por ciento de interés mensual por el préstamo, pero no pudo mantener los pagos al día. Cuando la conocimos su deuda se había disparado hasta 1 000 000 de rupias (187 dólares PPC) y el prestamista amenazaba con embargar todas las pertenencias de la familia. Para empeorar más las cosas, a uno de sus hijos pequeños le acababa de ser diagnosticada asma severa y, a causa de las deudas que ya tenía la familia, no podían pagar los medicamentos necesarios para tratarle. El chico, que ya no podía ir a la escuela con normalidad, estuvo sentado a nuestro lado durante toda la conversación, tosiendo cada poco. La familia parecía estar atrapada en una trampa de pobreza clásica: la enfermedad del padre les empobreció, por lo que el niño seguía estando enfermo y, como la enfermedad le impedía ir a la escuela, la pobreza amenazaba su futuro.

No cabe duda de que la salud es una fuente potencial de numerosas y diferentes trampas. Por ejemplo, los trabajadores que viven en un ambiente insalubre pueden perder muchos días de trabajo, mientras los niños pueden enfermar con frecuencia y ser incapaces de estudiar bien y las madres pueden dar a luz niños enfermizos. Cada uno de estos canales es un mecanismo potencial para que las desgracias de hoy se conviertan en pobreza en el día de mañana.

La parte positiva es que, si esto es lo que ocurre, puede que solamente necesitemos un empujón, una generación que consiga crecer y trabajar en un ambiente sano, para desmontar la trampa. Este es el punto de vista, por ejemplo, de Jeffrey Sachs; tal como él lo ve, una gran proporción de los más pobres, y de hecho países enteros, se encuentran atascados en una trampa de pobreza basada en la salud. Su ejemplo favorito es la malaria: los países en los que una gran parte de la población está expuesta a la malaria son mucho más pobres; en promedio, países como Costa de Marfil o

Zambia, donde por lo menos el 50 por ciento de la población está expuesta a la malaria, tienen rentas per cápita que equivalen a una tercera parte de la de países en los que hoy la malaria está ya erradicada[4]. Y el hecho de ser mucho más pobres hace más difícil que tomen medidas para prevenir la malaria, lo que a su vez los mantiene en la pobreza. Pero, de acuerdo con Sachs, esto también significa que las inversiones públicas dirigidas a controlar la enfermedad en estos países (como la distribución de mosquiteros para mantener alejados a los mosquitos durante la noche) podrían ser muy rentables; la gente enfermaría con menor frecuencia y trabajaría más, y las consiguientes mejoras de ingresos podrían cubrir fácilmente los costes de estas medidas, y más aún. Para expresarlo en términos de la curva en forma de S descrita en el capítulo primero, los países africanos donde la malaria es endémica están atrapados en la parte izquierda de la curva, donde su fuerza de trabajo, debilitada por la malaria, es demasiado improductiva y, por tanto, demasiado pobre como para poder costear la erradicación de la enfermedad. Pero si alguien les hiciera el favor de financiarla, podrían acabar en la parte derecha de la curva, en el camino a la prosperidad. Este mismo argumento podría ser válido para otras enfermedades que son prevalentes en los países pobres. Este es el núcleo del mensaje optimista que ofrece Sachs en su libro *El fin de la pobreza*.

Los escépticos se han apresurado a señalar que no está claro si, como sostiene Sachs, los países infestados de malaria son pobres debido a la malaria o si, por el contrario, su incapacidad para erradicar la enfermedad es un indicador del hecho de que están mal gobernados. Si fuese así, la mera erradicación de la malaria puede significar muy poco mientras no se corrijan las debilidades de sus gobiernos.

¿Cuál de las dos versiones apoyan las pruebas, la de los optimistas o la de los escépticos? Existen numerosos estudios realizados en diferentes países que analizan las campañas exitosas de erradicación de la malaria. Todos ellos comparan regiones del país donde la enfermedad está extendida con otras regiones en las que no lo está, y examinan lo que les ocurre a los niños nacidos en la zona antes y después de la campaña de erradicación. Todos los estudios han llegado a la conclusión de que, en las zonas donde la enfermedad estaba extendida, las condiciones de vida de los niños nacidos después de la campaña —como la educación o los ingresos— se recuperan y alcanzan niveles propios de los nacidos en las regiones de baja incidencia de la enfermedad. Esto indica con rotundidad que la

erradicación de la malaria consigue reducir la pobreza a largo plazo, aunque los efectos no sean tan importantes como los apuntados por Jeffrey Sachs. Un estudio sobre la erradicación de la malaria en el sur de Estados Unidos (donde hubo malaria hasta 1951)[5] y en varios países de América Latina[6] indica que *un niño que haya crecido sin malaria gana el 50 por ciento más al año durante toda su vida adulta* que un niño que sí haya sufrido la enfermedad. Se obtuvieron resultados cualitativamente similares en estudios hechos sobre la India[7], Paraguay y Sri Lanka, aunque la magnitud de las mejoras varía entre países[8].

Estos resultados sugieren que puede haber un rendimiento económico extraordinariamente alto cuando se invierte en curar la malaria. Un mosquitero tratado con insecticida permanente cuesta, como mucho, 14 dólares PPC en Kenia y dura cerca de cinco años. Supongamos, con cautela, que un niño en Kenia que duerma bajo el mosquitero durante sus dos primeros años de vida reduce en un 30 por ciento la probabilidad de infectarse con malaria, en comparación con un niño que duerma sin él. El ingreso medio anual de un adulto en Kenia asciende a 590 dólares PPC. Por tanto, si es verdad que en Kenia la malaria reduce los ingresos en un 50 por ciento, entonces una inversión de 14 dólares llevaría a incrementar en 295 dólares al año los ingresos del 30 por ciento de la población que habría enfermado de malaria sin el mosquitero. El rendimiento económico medio en el país es de 88 dólares al año a lo largo de toda la vida laboral adulta del niño, lo que resultaría suficiente para que los padres comprasen a todos sus hijos suministros de mosquiteros de por vida, y aún les quedaría algo de dinero.

Hay otros ejemplos de inversiones en salud altamente efectivas. Una de ellas consiste en disponer de agua limpia y de servicios de higiene y saneamiento. En general, y de acuerdo con las estimaciones de la OMS y de UNICEF para el año 2008, cerca del 13 por ciento de la población mundial no podía acceder a fuentes de agua de cierta calidad (es decir, agua corriente o bien agua procedente de un manantial) y cerca del 25 por ciento no tenía acceso a agua potable para beber[9]. Y muchas de esas personas son las más pobres. En nuestra base de datos de dieciocho países, el acceso a agua corriente doméstica entre las personas más pobres del mundo rural variaba desde menos del 1 por ciento en las zonas rurales de los estados indios de Rajastán y de Uttar Pradesh hasta el 36,8 por ciento

de Guatemala. Las cifras suelen ser bastante mejores para los hogares más ricos, aunque varían mucho de un país a otro: del 3,2 por ciento en Papúa Nueva Guinea al 80 por ciento en Brasil, tomando como referencia en ambos casos a la clase media rural. Son aún mayores en las áreas urbanas, tanto para los pobres como para la clase media. Por lo que respecta a los servicios de higiene y saneamiento, son todavía más escasos entre los pobres: el 42 por ciento de la población mundial vive en una casa sin baño.

La mayoría de los expertos están de acuerdo en que el acceso a agua corriente y a servicios higiénicos tiene efectos espectaculares sobre la salud. Existe un estudio que afirma que gracias a la introducción de agua corriente, las mejoras higiénicas y el clorado de los depósitos de agua entre 1900 y 1946 la mortalidad cayó casi hasta la mitad, y la mortalidad infantil se redujo aproximadamente el 75 por ciento durante ese periodo[10]. Es más, los ataques reiterados de diarrea durante la infancia generan daños permanentes en el desarrollo, tanto físico como cognitivo. Se ha estimado que la conducción de agua clorada a los hogares mediante tuberías permite reducir la diarrea hasta en un 95 por ciento[11]. La mala calidad del agua y las balsas de agua estancada también causan otras enfermedades importantes, incluyendo la malaria, la esquistosomiasis y el tracoma[12]. Todas ellas pueden producir la muerte de un niño o convertirlo en un adulto menos productivo.

No obstante, la opinión general es que actualmente la provisión de agua corriente y de servicios higiénicos, a un coste de 20 dólares mensuales por hogar, todavía resulta demasiado cara para los presupuestos de la mayoría de los países en desarrollo[13]. Sin embargo, la experiencia de Gram Vikas, una ONG que trabaja en Orissa, en la India, demuestra que las cosas se pueden hacer a un coste mucho menor. Su consejero delegado es Joe Madiath, un hombre capaz de reírse de sí mismo, que asiste a la reunión anual de las personas más ricas y poderosas del mundo en el Foro Económico Mundial de Davos (Suiza) vestido con trajes de algodón tejido a mano, y que está acostumbrado a hacer las cosas de otra forma. La carrera de Madiath como activista empezó pronto: a los doce años tuvo problemas por primera vez al tratar de organizar a los trabajadores de la plantación propiedad de su padre. Fue a Orissa a principios de la década de 1970 con un grupo de estudiantes de extrema izquierda para colaborar tras el paso de un ciclón devastador. Cuando terminaron las tareas de auxilio de emergencia decidió quedarse para ver si encontraba alguna forma de ayudar permanentemente a los campesinos oriya pobres y, con el tiempo, se

decidió a centrarse en el tema del agua y los servicios higiénicos y de saneamiento. El hecho de poder simultanear los retos diarios con la oportunidad de lograr un cambio social a largo plazo fue lo que le atrajo a estas cuestiones. Él mismo nos explicó que en Orissa el agua y los servicios higiénicos son cuestiones sociales, e insistió en que en todos los pueblos donde opera Gram Vikas todas y cada una de las casas deberían estar conectadas a la misma red de suministro de agua. Las tuberías llevan el agua corriente a cada una de las casas, que contienen un inodoro, un grifo y un cuarto de baño, conectados todos al mismo sistema. Para los hogares de castas altas esto significa compartir el agua con los hogares de castas bajas, lo que para muchos habitantes de Orissa resultaba inaceptable la primera vez que se propuso. A la ONG le lleva cierto tiempo alcanzar el acuerdo de todo el pueblo y algunos acaban renunciando, pero la organización está comprometida con el principio de no empezar a trabajar en un municipio hasta que todos estén de acuerdo en participar. Cuando finalmente se consigue dicho acuerdo, es frecuente que se trate de la primera vez que algunos hogares de castas altas participen en un proyecto en el que está involucrado el resto de la comunidad.

Una vez que el pueblo acuerda trabajar con Gram Vikas, comienza el trabajo de construcción, que dura entre uno y dos años. El sistema comienza a funcionar solo después de que todas las casas tengan su grifo y su inodoro. Mientras tanto, Gram Vikas recoge datos todos los meses sobre quién ha acudido al centro de salud para ser tratado de malaria o de diarrea, lo que permitirá observar directamente qué ocurre en un pueblo tan pronto como empieza a circular el agua corriente. Los efectos son extraordinarios pues, casi de un día para otro, y durante muchos años, desaparece la mitad de los casos de diarrea y una tercera parte de los casos de malaria. El coste mensual del sistema para cada hogar, incluyendo el mantenimiento, es de 190 rupias (cuatro dólares al tipo de cambio actual), solamente un 20 por ciento de lo que se considera el coste habitual de un sistema de este tipo.

Hay medidas todavía más baratas para evitar la diarrea, como añadir cloro al agua. Otras tecnologías médicas o de salud pública muy económicas y de efectividad probada incluyen la SRO, la vacunación de los niños, medicinas desparasitarias, lactancia materna en exclusiva hasta los seis meses y algunos procedimientos prenatales rutinarios como la vacuna antitetánica para las futuras madres. La vitamina B para combatir la ceguera

nocturna y las pastillas de hierro o la harina enriquecida con hierro contra la anemia, entre otros, son ejemplos adicionales de las soluciones sencillas.

La existencia de estas tecnologías es el origen tanto del optimismo como de la impaciencia de Jeffrey Sachs. En su forma de ver el problema, hay trampas de pobreza basadas en la salud, pero también hay escaleras que podemos dar a los pobres para permitirles escapar de estas trampas; si ellos no pueden pagárselas, el resto del mundo debería ayudarlos, y eso es lo que hace Gram Vikas en Orissa, organizando a las comunidades y subvencionando el coste de los sistemas de agua y servicios de higiene y saneamiento. Hace unos años, Joe Madiath nos contó que creía que tendría que renunciar a fondos de la Fundación Bill y Melinda Gates cuando la persona encargada de las ayudas insistió en que los habitantes de los pueblos deberían pagar el coste total de lo que estaban recibiendo (afortunadamente, la fundación cambió más tarde su postura sobre este asunto). Él defendía que es imposible para la gente pagar 190 rupias al mes, aunque sea cierto que los beneficios potenciales en términos de salud valen mucho más. Gram Vikas solamente pide a los habitantes del pueblo que pongan en un fondo el dinero necesario para permitir que el sistema se mantenga en buen estado y que sea capaz de incorporar a los nuevos hogares cuando la comunidad vaya creciendo. La ONG recauda el resto del dinero de donantes de todo el mundo y, para Sachs, así deberían hacerse las cosas.

¿Por qué no se usan más estas tecnologías?

Milagros infrautilizados

La teoría de Sachs según la cual las personas pobres están atrapadas en una trampa de pobreza basada en la salud de la que el dinero puede sacarlas tiene una pega. Algunas de estas tecnologías son tan baratas que todo el mundo debería poder permitírselas, incluso los más pobres. Por ejemplo, la lactancia materna no cuesta nada y, sin embargo, menos del 40 por ciento de los niños del mundo son lactantes exclusivos durante seis meses, como recomienda la OMS[14]. Otro buen ejemplo es el agua, pues como se ha señalado anteriormente, llevar tuberías y sistemas de saneamiento a las casas cuesta 190 rupias al mes —es decir, 2280 rupias al año—, lo que en términos de paridad de poder de compra equivale a 300 000 kwachas

zambianos. Es probable que los zambianos pobres no se lo puedan permitir, pero por menos del 2 por ciento de esa cifra una familia zambiana de seis miembros puede comprar la suficiente lejía clorada para purificar toda el agua que destinan al consumo durante un año. Una botella de Chlorin (una marca de cloro distribuida por PSI) cuesta 800 kwachas (0,18 dólares PPC), sirve para un mes y reduce la diarrea infantil en hasta un 48 por ciento[15]. La gente de Zambia conoce los beneficios del cloro; de hecho, cuando se les pregunta por algo para purificar el agua que beben, el 98 por ciento mencionan el Chlorin. Aunque Zambia es un país muy pobre, 800 kwachas por una botella que dura un mes no es una gran suma —solamente en aceite para cocinar, la familia media gasta 4800 kwachas a la semana (1,10 dólares PPC)—. No obstante, solo el 10 por ciento de la población utiliza la lejía para tratar el agua. Cuando se ofreció a algunos hogares, como parte de un experimento, un descuento que les permitiría comprar una botella de Chlorin por 700 kwachas (0,16 dólares PPC) apenas la mitad quiso comprarla[16]. El porcentaje aumentó rápidamente cuando el precio se redujo a 300 kwachas (0,07 dólares PPC) pero, sorprendentemente, una cuarta parte de la gente no compró el producto ni tan siquiera a este precio reducido.

La demanda de mosquiteros también es baja. En Kenia, Jessica Cohen y Pascaline Dupas organizaron una ONG llamada TAMTAM (siglas en inglés repetidas de Juntos Contra la Malaria) para distribuir mosquiteros gratuitos en clínicas prenatales del país[17]. En un momento dado, PSI empezó a distribuir mosquiteros subvencionados —pero no gratuitos— en las mismas clínicas y Cohen y Dupas quisieron saber si su organización seguía siendo necesaria. Diseñaron una prueba sencilla, ofreciendo mosquiteros a precios diferentes en clínicas distintas y elegidas al azar. El coste variaba desde la gratuidad total en algunos lugares hasta el precio marcado por PSI, subvencionado todavía, en otros. De forma parecida al caso de Chlorin, llegaron a la conclusión de que la compra de mosquiteros era, en efecto, muy sensible al precio. Prácticamente todo el mundo se llevó un mosquitero gratis a casa, pero al precio de PSI (cerca de 0,75 dólares PPC) la demanda de mosquiteros se redujo prácticamente a cero. Cuando Dupas repitió el experimento en mercados de ciudades diferentes, pero dando tiempo a la gente para que fuera a sus casas a por dinero en lugar de tener que comprar sobre la marcha, aumentó la venta al precio de

PSI, pero la demanda todavía se multiplicó cuando el precio se reducía acercándolo a cero[18].

Es aún más preocupante el hecho, relacionado con lo anterior, de que la demanda de mosquiteros sea muy sensible al precio, pero no a variaciones en los ingresos. Para situarse en la parte derecha de la curva en forma de S y empezar un círculo virtuoso donde se refuercen mutuamente la mejora de la salud y la de los ingresos, debería ocurrir que el aumento de los ingresos de una persona que ha evitado la malaria fuera suficiente para aumentar mucho la probabilidad de que sus hijos compren un mosquitero y la eviten también. Anteriormente se ha argumentado que la compra de mosquiteros para reducir el riesgo de contagio de malaria tiene como efecto potencial el incremento anual medio de los ingresos en un significativo 15 por ciento. Sin embargo, aunque ese incremento es mucho mayor que el coste de un mosquitero, las personas que son un 15 por ciento más ricas solamente se muestran un 5 por ciento más inclinadas a comprarlo[19]. Dicho de otra forma, lejos de dejar prácticamente asegurado que la próxima generación duerma bajo un mosquitero, distribuirlos de forma gratuita una vez solamente conseguiría que en la siguiente generación el número de niños que duermen bajo mosquiteros aumentara del 47 al 52 por ciento. Eso no es en absoluto suficiente para erradicar la malaria.

Lo que subyace en la falta de demanda es quizá la dificultad fundamental del problema de la salud: existen escaleras para escapar de la trampa de la pobreza, pero no siempre se encuentran en el lugar adecuado y la gente no parece saber cómo subirse a ellas, o incluso se niega a hacerlo.

El deseo de una salud mejor

A pesar de sus grandes ventajas potenciales, los pobres no parecen dispuestos a sacrificar mucho dinero o mucho tiempo para conseguir agua limpia, mosquiteros o, si se quiere, pastillas desparasitarias o harina enriquecida, pero ¿significa esto que no se preocupan por la salud? La evidencia indica lo contrario. Cuando se les pregunta si recientemente han tenido algún periodo de un mes en que se hayan sentido «preocupados, tensos o con ansiedad», cerca del 25 por ciento de los pobres de Udaipur y de la zona urbana de Suráfrica responden que sí[20]. Esta cifra es mucho mayor que la que se observa en Estados Unidos; y la salud propia o la de los familiares próximos aparece como el origen más frecuente de ese estrés

(el 44 por ciento de los casos en Udaipur). En muchos de los dieciocho países de nuestra base de datos, los pobres dedican a la salud una cantidad importante de su propio dinero. El gasto mensual en salud entre los muy pobres llega hasta el 5 por ciento del presupuesto mensual del hogar en la India rural, y es de entre el 3 y el 4 por ciento en Pakistán, Panamá y Nicaragua. En la mayoría de los países, la proporción de los hogares en los que se ha visitado al médico al menos una vez durante el último mes supera el 25 por ciento. Los pobres también se gastan mucho dinero en situaciones puntuales relacionadas con la salud; entre las familias pobres de Udaipur, el 8 por ciento de los hogares reflejaron un gasto total en salud de más de 5000 rupias (228 dólares PPC) durante el mes anterior, es decir, diez veces el presupuesto mensual per cápita para una familia media; y algunos hogares (el 1 por ciento que más había gastado) le habían dedicado el equivalente a 26 veces el presupuesto medio mensual. Cuando se enfrentan a problemas serios de salud, los hogares pobres reducen el gasto, venden activos o piden prestado, como Ibu Emptat, la mujer del tejedor de cestas, lo que frecuentemente implica el pago de tipos de interés muy altos; en Udaipur, de cada tres hogares que entrevistamos, uno se encontraba devolviendo algún préstamo solicitado para pagar cuidados médicos. Una parte importante de estos préstamos procede de prestamistas y el interés puede ser muy alto: el tipo de interés medio es del 3 por ciento al mes, es decir, el 42 por ciento anual.

Dinero a cambio de nada

Por tanto, la cuestión no es cuánto gastan los pobres en salud, sino a qué se dedica el dinero, ya que a menudo se emplea en tratamientos caros más que en prevención barata. En muchos países en desarrollo, para hacer que la salud sea menos cara, funciona de manera oficial un sistema de priorización o triaje que asegura que los servicios básicos estén a disposición de los pobres, relativamente cerca de sus casas y a precios asequibles —a menudo gratis—. Lo más normal es que el centro más próximo no tenga médico, sino una persona preparada para tratar problemas sencillos y para detectar otros más serios, en cuyo caso el enfermo es derivado al siguiente nivel. Hay países donde este sistema está sometido a una gran presión por falta de personal adecuado, pero en muchos otros, como en la India, los centros existen y los puestos se cubren. Incluso en el distrito de Udaipur, que está especialmente alejado y

tiene una baja densidad de población, una familia solamente tiene que recorrer dos kilómetros y medio para llegar a un puesto de salud donde haya una enfermera. No obstante, hemos encontrado datos que indican que el sistema no está funcionando y que los pobres tienden a rechazar el sistema público de salud. El adulto medio que entrevistamos en los hogares más pobres acude a un centro médico una vez cada dos meses y, entre estas visitas, menos de una cuarta parte habían sido a un centro público[21]. Más de la mitad fueron a centros privados y el resto fueron a *bhopas* —curanderos tradicionales que ofrecen principalmente exorcismo para ahuyentar a los malos espíritus—.

Los pobres de Udaipur parecen elegir un plan doblemente caro: el tratamiento en vez de la prevención y el tratamiento a través de centros privados en vez de las enfermeras y los médicos que el gobierno ofrece gratuitamente. Esto podría tener sentido si los médicos privados tuvieran una mejor cualificación, pero no parece que sea así. Apenas algo más de la mitad de los «médicos» privados tienen estudios y titulación de Medicina (incluyendo títulos no convencionales relativos a la medicina tradicional hindú, como el BAMS [Grado en Ciencia Médica Ayurveda, según sus siglas en inglés], y el BUMS [Grado en Ciencia Médica Unani]), mientras que una tercera parte no tienen ningún tipo de titulación universitaria. Cuando observamos a quienes actúan como «ayudantes del médico», que en su mayoría también ven a pacientes, el resultado es todavía más desolador, pues dos terceras partes no tienen ningún tipo de estudios de medicina[22]. La expresión coloquial para referirse a este tipo de médicos sin cualificación es la de «médicos bengalíes» porque en Bengala se creó una de las primeras facultades de medicina de la India y los médicos se dispersaron por el norte del país buscando destinos donde poder ejercer. Esa tradición ha continuado y en los pueblos siguen apareciendo personas con poco más que un estetoscopio y una bolsa de medicinas corrientes, que se establecen como médicos bengalíes, independientemente de que sean o no de Bengala. Entrevistamos a uno que nos explicó cómo se convirtió en médico: «Me gradué en el instituto de enseñanza secundaria y, como no encontraba trabajo, decidí dedicarme a la medicina». Amablemente nos enseñó su título de enseñanza secundaria, donde figuraban las asignaturas cursadas: geografía, psicología y sánscrito, la lengua clásica de la India. Los doctores bengalíes no son solamente un fenómeno rural, pues en los suburbios de Delhi se ha estimado que solo un 34 por ciento de los «médicos» tiene titulación oficial en medicina[23].

El no tener titulación no es sinónimo necesariamente de incompetencia, pues estos médicos bien podrían haber aprendido a tratar los casos fáciles y a derivar el resto a un hospital de verdad. Otro médico bengalí con el que hablamos, que además procedía de verdad de Bengala, tenía muy claro que conocía sus propios límites: recetaba paracetamol, medicamentos contra la malaria y quizá algunos antibióticos cuando la enfermedad parecía que podía ser sensible a ellos. Si el caso era difícil, derivaba a los pacientes a un Centro de Atención Primaria (CAP) o a un hospital privado.

Sin embargo, este tipo de conciencia de los límites de uno mismo no es universal. En el área urbana de Delhi, Jishnu Das y Jeff Hammer, dos economistas del Banco Mundial, se propusieron evaluar los conocimientos reales de los médicos[24]. Comenzaron con una muestra de todo tipo (públicos y privados, cualificados y no cualificados) y a cada uno le presentaron cinco resúmenes de casos clínicos. Por ejemplo, un hipotético paciente es un niño que llega con síntomas de diarrea. La práctica médica recomendada es que el facultativo haga primero las preguntas necesarias para saber si el niño ha tenido fiebre alta o ha vomitado y, si no es así, pueda descartar problemas más serios y recetar SRO. Otro caso es el de una mujer embarazada que llega con síntomas típicos de preeclampsia, una enfermedad potencialmente mortal que requiere la derivación inmediata a un hospital. Las respuestas de los médicos y las preguntas que eligieron fueron comparadas con las preguntas y respuestas «ideales» para formar un índice de competencia de cada médico. La competencia media en la muestra fue tremendamente baja. Incluso los mejores médicos (los primeros veinte de cada cien) preguntaron menos de la mitad de las cuestiones que deberían haber planteado, mientras los peores (el último 20 por ciento) solo hicieron una de cada seis preguntas recomendadas. Además, la gran mayoría habría puesto un tratamiento que, según la evaluación de una comisión de expertos, probablemente generaría más perjuicios que beneficios. Los médicos no cualificados fueron los peores, con diferencia, especialmente los que trabajaban en los barrios pobres. Los mejores eran los médicos privados cualificados, mientras los médicos públicos se encontraban en la zona intermedia.

También se observó una pauta clara en el tipo de fallos detectados, pues los médicos tendían a hacer menos hincapié del debido en las tareas de diagnóstico y ponían más énfasis en la medicación. En nuestra encuesta de salud en Udaipur nos dimos cuenta de que el paciente recibe una

inyección en el 66 por ciento de las visitas a un centro privado y suero en el 12 por ciento de las visitas. Solamente en el 3 por ciento de las consultas se hace algún análisis. La forma habitual de tratar la diarrea, la fiebre o los vómitos es recetar antibióticos o esteroides, o ambos a la vez, normalmente mediante inyección[25].

Esto no solamente resulta innecesario en la mayoría de los casos, sino que también puede ser peligroso. Primero está el tema de la esterilización de las jeringuillas. Unos amigos nuestros habían dirigido una escuela de enseñanza primaria en un pequeño pueblo de las afueras de Delhi, donde había un médico con titulación desconocida pero con una consulta próspera. Fuera de la consulta había un barril enorme que siempre estaba lleno de agua, con un grifo. Al terminar con cada paciente, el médico salía fuera y hacía una representación del lavado de la aguja con agua del barril. Esta era su manera de dar la impresión de higiene. No sabemos si llegó a infectar a alguien con su jeringuilla, pero los médicos de Udaipur hablan de un médico en concreto que infectó de hepatitis B a un pueblo entero al reutilizar la misma jeringuilla sin esterilizar.

El uso inadecuado de los antibióticos aumenta la probabilidad de que surjan cepas de bacterias resistentes a ellos[26]. Y es más probable que ocurra si la duración del tratamiento es más corta de lo debido, algo que acostumbran a hacer muchos médicos para ahorrar gastos a sus pacientes. Se está observando un incremento de la resistencia a los antibióticos en el mundo en desarrollo. De forma similar, el uso de dosis incorrectas y la administración inadecuada de medicamentos están haciendo que en varios países de África aparezcan cepas del parásito de la malaria resistentes a los tratamientos habituales, algo que apunta claramente a una catástrofe sanitaria[27]. En el caso de los esteroides, el daño derivado de su uso excesivo es todavía más insidioso. Los investigadores mayores de cuarenta años que hayan estudiado a los pobres en países como la India podrán recordar alguna situación en la que se sorprendieron al descubrir que alguien que parecía mucho mayor que ellos era, de hecho, mucho más joven. El envejecimiento prematuro puede deberse a numerosas causas, pero el uso de esteroides es claramente una de ellas —y no solamente hace que la gente parezca mayor, sino también que muera antes—. No obstante, dado que el efecto inmediato del medicamento hace que el paciente se sienta mejor rápidamente, y dado que a este no se le dice lo que puede ocurrir más tarde, el paciente se va a casa satisfecho.

¿Qué está pasando entonces? ¿Por qué algunas veces los pobres renuncian a métodos económicos y efectivos —a la forma fácil y barata de mejorar decisivamente la salud— mientras se gastan mucho dinero en cosas que no funcionan y que pueden llegar a ser perjudiciales?

¿La culpa es de los gobiernos?

Una parte de la respuesta radica en que muchas de las mejoras más asequibles están en la prevención y, en el área de la prevención, el gobierno ha tenido tradicionalmente el papel principal. El problema es que, para cuestiones que debieran ser fáciles, los gobiernos tienen una forma de actuar que las hace mucho menos fáciles. Dos de las razones por las que no vemos que se provean más cuidados preventivos son las altas tasas de absentismo y la baja motivación del personal de la sanidad pública.

Los centros de salud públicos a menudo están cerrados cuando se supone que deberían estar abiertos. En la India los dispensarios locales deben estar abiertos seis días a la semana, seis horas al día. Pero en Udaipur visitamos más de 100 instalaciones una vez por semana, en horarios elegidos al azar dentro de las horas laborables, y el 56 por ciento de las veces los encontramos cerrados. Además, el hecho de que la enfermera hubiera salido a realizar un servicio fuera del centro solamente justificó un 12 por ciento de los casos, de modo que en el resto sencillamente no estaba en su puesto. Esta tasa de absentismo es similar en otros lugares. En 2002-2003 el Banco Mundial llevó a cabo la World Absenteeism Survey (Encuesta sobre Absentismo en el Mundo) en Bangladesh, Ecuador, la India, Indonesia, Perú y Uganda, y se comprobó que la tasa media de absentismo de los trabajadores de la salud (médicos y enfermeras) era del 35 por ciento (en la India del 43 por ciento)[28]. En Udaipur nos encontramos con que las ausencias también son impredecibles, lo que dificulta aún más que los pobres dependan de estos centros. Los centros privados aseguran que el médico estará allí. Si no estuviese no cobraría, mientras que el empleado del gobierno cobrará su sueldo aunque no esté, así que podrá ausentarse.

Además, aunque los médicos y enfermeras se encuentren en el centro, no tratan muy bien a sus pacientes. Mientras trabajaban con el mismo grupo de médicos que había respondido a los resúmenes de casos clínicos, un miembro del equipo de investigación de Das y Hammer acompañó a cada uno de ellos durante un día entero. El investigador registró detalles de

la visita de cada paciente, incluyendo el número de preguntas que hacía el médico sobre la historia del problema, las pruebas que se habían hecho, los medicamentos recetados o recibidos y, en el caso del sector privado, el precio pagado. La impresión general que sacamos de este estudio sobre los servicios médicos en la India, tanto públicos como privados, es aterradora. Das y Hammer lo describen como la regla de 3-3-3: la consulta media dura *tres minutos*; los médicos hacen *tres preguntas* y puntualmente algunas pruebas; y el paciente recibe *tres medicinas* (los médicos suelen dar directamente los medicamentos, más que escribir recetas). En menos del 7 por ciento de los casos se deriva a un enfermo, los pacientes reciben instrucciones solo la mitad de las veces y los médicos ofrecen orientaciones relativas al seguimiento de la enfermedad en apenas una tercera parte de los casos. Como si esto no fuera suficientemente malo, en el sector público las cosas están mucho peor que en el privado. Los médicos públicos dedican, de media, apenas dos minutos a cada enfermo; hacen menos preguntas y en la mayoría de los casos no llegan a tocar al paciente. Principalmente se limitan a pedir al paciente un diagnóstico y después ofrecen un tratamiento para lo que el propio paciente les ha contado. En otros países se han obtenido resultados similares[29].

Por tanto, quizá la respuesta es bastante sencilla: la gente evita el sistema público de salud porque no funciona bien, lo que también podría explicar por qué otros servicios proporcionados por el gobierno, como las vacunas y las pruebas prenatales para las futuras madres, están infrautilizados.

Pero sabemos que el problema de los servicios públicos no lo es todo. Los mosquiteros no son distribuidos exclusivamente por el gobierno, ni tampoco el Chlorin para purificar el agua. E incluso cuando las enfermeras van al trabajo, tampoco crece el número de pacientes que demandan sus servicios. Hubo un periodo de cerca de seis meses en que se consiguió reducir drásticamente el absentismo gracias a la colaboración entre una ONG local, Seva Mandir, y las autoridades regionales. La probabilidad de encontrar a alguien en los centros de salud aumentó de un penoso 40 por ciento hasta más del 60 por ciento, pero no se observó ningún efecto sobre el número de pacientes que acudieron a ellos[30].

En otra iniciativa de Seva Mandir, se organizaron campañas mensuales de vacunación en el mismo grupo de pueblos, porque las tasas en la zona eran extremadamente bajas. Antes de la intervención de la ONG, la proporción de niños que habían recibido las vacunas que la OMS y UNICEF

consideran básicas ascendía a menos del 5 por ciento del total. Puesto que hay un amplio consenso sobre la capacidad de las vacunas para salvar vidas (se estima que entre dos y tres millones de personas mueren cada año como consecuencia de enfermedades que se pueden prevenir con ellas) y sobre su bajo coste (para los habitantes de estos pueblos es gratis), esto parece algo que debería ser prioritario para todos los padres. La creencia general era que las bajas tasas de vacunación se debían al incumplimiento de las enfermeras. Las madres simplemente se habrían cansado de ir caminando con sus hijos hasta los centros para no encontrarlas allí.

Para resolver este problema, en 2003 Seva Mandir decidió iniciar sus propias campañas, que tuvieron una amplia difusión, se organizaron con carácter mensual en la misma fecha y, como confirman nuestros datos, se desarrollaron con una regularidad de reloj. Se consiguió incrementar algo la tasa de vacunación: un promedio del 77 por ciento de los niños de pueblos donde se llevaron a cabo las campañas recibieron al menos una inyección. Pero el problema fue completar el tratamiento. Globalmente hablando, las tasas de vacunación total se elevaron desde el 6 por ciento observado en los pueblos de un grupo de control hasta el 17 por ciento en los pueblos atendidos por las campañas. No obstante, incluso con estos servicios de alta calidad, ofrecidos gratuitamente por una entidad privada a la puerta de casa, 8 de cada 10 niños se quedaron sin la vacunación completa.

Por consiguiente, debemos aceptar la posibilidad de que si la gente no va a los centros públicos de salud, en parte se debe a que no está especialmente interesada en recibir los servicios que se ofrecen, incluyendo las vacunas. ¿Por qué las personas pobres demandan tanta atención médica (mala), pero muestran tal indiferencia hacia la prevención y, de forma más general, hacia las ventajas poco costosas que ha inventado para ellos la profesión médica?

ENTENDIENDO LAS CONDUCTAS DE BÚSQUEDA DE LA SALUD

¿Es que gratis significa inútil?

Si la gente no se aprovecha de las tecnologías preventivas y poco costosas para mejorar su salud, ¿podría ser porque las tecnologías baratas son precisamente eso, baratas?

No es tan imposible como puede parecer. La racionalidad económica más básica indica que el coste, una vez que se ha pagado o «está hundido», no debería tener efecto alguno sobre el uso, pero hay muchos que reclaman que, como ocurre a menudo, la racionalidad económica se equivoca. De hecho hay un efecto de «coste hundido psicológico» según el cual las personas son más propensas a usar aquello por lo que han pagado mucho. Además, la gente puede juzgar la calidad por el precio y se puede pensar que las cosas no tienen valor precisamente porque son baratas. Todas estas posibilidades son importantes porque la salud es un campo en el que hasta los economistas defensores del mercado libre han apoyado tradicionalmente las subvenciones y, como consecuencia, la mayor parte de estas ventajas baratas están disponibles a precios inferiores a los de mercado. La lógica es sencilla: un mosquitero no solamente protege al niño que duerme bajo su protección, sino también a otros niños a los que ese no contagiará de malaria. Una enfermera que trata la diarrea con SRO, en lugar de utilizar antibióticos, está evitando que aumente la resistencia a las medicinas. El niño vacunado que no padecerá paperas también protege a sus compañeros de clase. Si hacer que estas tecnologías sean más baratas asegura que las utilice más gente, todos los demás también saldrán beneficiados.

Por otra parte, si la gente está expuesta a un efecto de coste hundido, por ejemplo, puede salir el tiro por la culata con las subvenciones, pues el uso será bajo *porque* el precio es muy bajo. William Easterly, en *The White Man's Burden*[31], sugiere que esto es lo que está ocurriendo. Pone ejemplos de mosquiteros subvencionados usados como velos de novia. Otros hablan del uso de retretes como tiestos o, más gráficamente, del uso de preservativos como globos.

Sin embargo, ahora hay experimentos aplicados que sugieren que este tipo de anécdotas está sobrevalorado. Varios estudios que pusieron a prueba si la gente usa menos las cosas por haberlas conseguido gratis no han encontrado evidencia de este tipo de comportamientos. Recordemos el experimento TAMTAM de Cohen y Dupas, que demostró que la gente es mucho más propensa a comprar mosquiteros cuando son muy baratos o gratuitos. ¿Pero se utilizan estos mosquiteros? Para saberlo, TAMTAM envió a sus ayudantes a las casas de la gente que había comprado los mosquiteros a precios subvencionados. Comprobaron que entre el 60 y el 70 por ciento de las mujeres que habían adquirido los mosquiteros los estaban usando de verdad. En otro experimento se vio que el uso a lo largo del tiempo se

incrementó casi hasta el 90 por ciento. Además, no se encontraron diferencias en los índices de uso entre quienes habían pagado los mosquiteros y quienes no. En otras ubicaciones los resultados han sido idénticos, lo que descarta la posibilidad de que las subvenciones sean las culpables del bajo uso.

Pero, si las subvenciones no lo son, ¿cuál es la causa?

¿La fe?

Abhijit creció en una familia procedente de dos extremos de la India. Su madre era de Mumbai y en su familia una comida no se consideraba completa sin los panes ácimos llamados *chapatis* y *bhakris*, hechos de trigo y mijo. Su padre era de Bengala, donde la gente come arroz con casi todas las comidas. En las dos regiones también se tienen posturas distintas sobre cómo se debe tratar la fiebre. Toda madre maratí sabe que el arroz ayuda a recuperarse rápidamente. Sin embargo, en Bengala el arroz está prohibido y para indicar que alguien se ha recuperado de una fiebre se dice que «hoy le han permitido comer arroz». Cuando a los seis años un desconcertado Abhijit preguntó a su tía bengalí sobre esta aparente contradicción, ella le contestó que tenía que ver con la fe.

Una parte importante de cómo navega cada uno a través del sistema de salud es la fe —o, para utilizar equivalentes más laicos, la combinación de creencias y teorías—. ¿Cómo si no sabemos que la medicina que nos recetaron servirá para reducir una inflamación y que no hay que sustituirla por sanguijuelas? Lo más probable es que ninguno de nosotros haya visto una prueba aleatoria donde algunos enfermos de neumonía, por ejemplo, recibieran antibióticos, mientras a otros les ponían sanguijuelas. De hecho, ni siquiera tenemos ninguna evidencia directa de que alguna vez se hayan hecho pruebas de este tipo. Lo que nos da seguridad es la confianza en la forma en que los medicamentos son aprobados oficialmente por la Food and Drug Administration (FDA [Agencia de Alimentos y Fármacos de Estados Unidos]) o por su equivalente en otros países. Entendemos que un antibiótico no estaría en el mercado si no hubiese sido sometido a algún tipo de prueba y confiamos —a veces equivocadamente, dados los incentivos económicos para manipular los ensayos médicos— en que la FDA se asegure de que los estudios son creíbles y los antibióticos seguros y efectivos.

No se trata en absoluto de insinuar que nuestra decisión de confiar en las recetas de los médicos sea equivocada, sino de subrayar el hecho de que muchas creencias y teorías, sobre las que tenemos poca o ninguna evidencia directa, contribuyen a esa confianza. Cuando esta se erosiona por alguna razón en los países ricos, somos testigos de reacciones violentas contra lo que habitualmente se acepta como prácticas adecuadas. A pesar de que comités médicos de alto nivel nos aseguren continuamente que las vacunas son seguras, hay personas, en países como Estados Unidos y Reino Unido, por ejemplo, que renuncian a vacunar a sus hijos contra el sarampión por una supuesta relación de la vacuna con el autismo. El número de casos de sarampión está creciendo en Reino Unido, a pesar de que en el resto del mundo se está reduciendo[32]. Consideremos las circunstancias de un ciudadano medio de un país pobre. Si en Occidente, con todo el conocimiento de los mejores científicos del mundo a su disposición, la gente encuentra difícil basar sus decisiones en pruebas sólidas, ¿cómo de difícil será para los pobres, que tienen mucha menos información? Las personas toman decisiones a partir de lo que ellas mismas consideran que tiene sentido, y dado que la mayoría no han estudiado biología básica en el instituto y que, como hemos visto anteriormente, no tienen ningún motivo para confiar en la profesionalidad de sus médicos, sus decisiones se parecen bastante a dar palos de ciego.

Por ejemplo, da la impresión de que los pobres, en muchos países, tienen la teoría de que es importante que la medicación se aplique directamente en sangre y por eso quieren inyecciones. Para rechazar esta teoría —que podría ser plausible— hay que saber algo sobre la forma en que el cuerpo absorbe los nutrientes a través del tracto digestivo y algo más sobre por qué la esterilización adecuada de las agujas requiere altas temperaturas. Dicho de otro modo, se necesita, como mínimo, la biología del instituto.

Para complicar más las cosas, el aprendizaje de temas de cuidados sanitarios es inherentemente difícil, no solamente para los pobres, sino para todo el mundo[33]. Si los pacientes están convencidos de que necesitan inyecciones para mejorar, la probabilidad de que lleguen a entender alguna vez que están equivocados es mínima. Puesto que la mayoría de las enfermedades que provocan visitas al médico son autolimitadas —es decir, acaban desapareciendo en cualquier caso—, es muy probable que los pacientes se sientan mejor después de una única inyección de antibióticos. Esto favorece claramente las asociaciones

causales falsas: incluso si el antibiótico no hace nada para curar la dolencia, es normal que se le atribuya cualquier mejora. Por el contrario, no es normal atribuir una influencia causal a la inacción; si una persona va al médico por una gripe y el médico no hace nada, en el caso de que el paciente se sienta mejor acertará al pensar que el responsable de la mejora no ha sido el médico. Entonces, en lugar de estar agradecido al médico, el paciente pensará que tuvo suerte de que todo saliera bien en esa ocasión, pero que en el futuro debería acudir a otro médico distinto. De esta forma se genera una tendencia natural a la medicación excesiva en un mercado privado y no regulado. El problema se agrava también porque, muchas veces, la persona que receta es a la vez quien suministra los medicamentos, bien porque la gente acude a su farmacéutico en busca de consejo, bien porque los médicos privados también los venden.

En lo que respecta a las vacunas, aprender de la experiencia puede resultar todavía más difícil, puesto que no curan un mal que ya existe, sino que protegen contra males futuros. Cuando se vacuna a un niño contra el sarampión, es seguro que ya no padecerá esta enfermedad. Sin embargo, entre los niños que no se vacunan, no todos llegan a enfermar —especialmente si quienes les rodean, que son la fuente potencial de contagio, están vacunados—, de modo que es muy difícil establecer una relación causal clara entre la vacuna y la ausencia de enfermedad. Además, las vacunas solamente previenen la aparición de algunas enfermedades de las muchas que existen, por lo que es posible que los padres sin formación no entiendan el alcance de la protección que reciben sus hijos. Así, cuando el niño enferma a pesar de haber sido vacunado, los padres se sienten engañados y probablemente deciden no pasar por ello otra vez. Quizá tampoco entiendan por qué se necesitan todas las distintas inyecciones que forman el conjunto de vacunas básico y, después de dos o tres, pueden pensar que ya han hecho todo lo que debían. Es demasiado fácil adquirir creencias engañosas sobre lo que puede funcionar en el campo de la salud.

El pensamiento débil y la necesidad de la esperanza

Hay otra posible razón para que los pobres se mantengan fieles a creencias que pueden resultar insostenibles: cuando no se puede hacer mucho, la esperanza se convierte en algo fundamental. Uno de los médicos bengalíes con los que hablamos nos explicó el papel que jugaba en sus vidas con estas palabras: «En realidad, los pobres no se pueden permitir el tratamiento de

ninguna enfermedad importante porque conlleva gastos elevados, como análisis y hospitalizaciones, y por esta razón vienen a mí con sus pequeños achaques y yo les doy unas pocas medicinas que les hacen sentirse mejor». Dicho de otro modo, es importante hacer algo aunque se sepa que no se está atajando el problema fundamental.

De hecho, los pobres son mucho menos propensos a ir al médico ante problemas que pueden poner en riesgo su vida, como un dolor en el pecho o sangre en la orina, que ante fiebre o diarrea. En Delhi los pobres gastan tanto como los ricos en dolencias de corta duración, pero los ricos gastan mucho más en enfermedades crónicas[34]. Por tanto, puede que la causa de que un dolor de pecho, o un derrame cerebral, sean candidatos naturales a convertirse en enfermedades de *bhopa* (una mujer mayor nos explicó una vez la diferencia entre enfermedades de *bhopa* y enfermedades de médico; insistía en que las enfermedades de *bhopa* están causadas por fantasmas y tienen que ser tratadas por estos curanderos tradicionales) se deba precisamente a que la mayoría de la gente no puede permitirse un tratamiento médico para estos problemas.

Probablemente por esta misma razón en Kenia se ha recurrido a los curanderos tradicionales y a los predicadores para tratar el sida/VIH; sus servicios se anuncian orgullosamente en todos los pueblos a través de vallas publicitarias pintadas a mano. Puesto que los médicos alopáticos no podían hacer gran cosa (al menos hasta que los antirretrovirales se hicieron más asequibles), ¿por qué no probar las hierbas y hechizos de los curanderos tradicionales? Eran baratos y el paciente al menos tenía la sensación de estar haciendo algo. Además, dado que los síntomas y las infecciones oportunistas aparecen y desaparecen, es posible creer, al menos temporalmente, que producen algún efecto.

Esta forma de agarrarse a un clavo ardiendo no es exclusiva de los países pobres. Lo hacen también tanto la minoría privilegiada de los países pobres como los habitantes del primer mundo cuando se enfrentan a un problema que no saben cómo resolver. En Estados Unidos la depresión y los dolores de espalda son dos enfermedades mal comprendidas que debilitan a quien las sufre. Por ello los estadounidenses van constantemente del psiquiatra al terapeuta espiritual, o de las clases de yoga al quiropráctico. Como estas dos dolencias van y vienen, quienes las padecen atraviesan etapas de esperanza y de desilusión, deseando creer cada vez, al menos por un momento, que el nuevo remedio funciona.

Las creencias que se sostienen por conveniencia y por comodidad posiblemente sean más flexibles que aquellas que se basan en convicciones profundas. En Udaipur vimos algunas señales de esto. La mayoría de la gente que visita al *bhopa* va también al médico bengalí y al hospital público, y no se paran a pensar en el hecho de que representan dos sistemas de creencias totalmente distintos y contradictorios. Hablan de enfermedades del *bhopa* y de enfermedades del médico, pero cuando una enfermedad persiste no insisten en esta diferencia y están dispuestos a usar a los dos.

La pregunta de qué significan las creencias para la gente surgía con frecuencia cuando Seva Mandir estudiaba cómo mejorar la vacunación, tras descubrir que incluso su sistema de campañas mensuales bien organizadas dejaba al 80 por ciento de los niños sin vacunar completamente. Algunos expertos locales defendían que la cuestión tenía sus raíces en los sistemas de creencias de la gente y la inmunización no tenía un sitio en este sistema tradicional. En la zona rural de Udaipur, entre otros lugares, la creencia es que los niños mueren por culpa del mal de ojo y que la forma en que este se contrae es por dejarse ver en público. Por eso los padres no sacan a sus hijos de casa durante el primer año de vida. A partir de esto, según los expertos escépticos, sería tremendamente difícil convencer a la gente de que vacune a sus hijos sin que cambien antes sus creencias.

A pesar de estas posiciones extremas, cuando Seva Mandir organizó sus campañas de vacunación en Udaipur, logramos convencer a Neelima Khetan, la consejera delegada de la organización, para probar algo mediante un programa piloto: ofrecer un kilo de *dal* (habas secas, un alimento básico en esa zona) por cada vacuna y un conjunto de platos de acero inoxidable por completar el ciclo. Al principio, el médico responsable del programa de salud de Seva Mandir fue muy reacio a hacer esta prueba. Por una parte, puede parecer mal sobornar a alguien para que haga lo correcto, pues debería aprender por sí solo lo que es bueno para su propia salud. Por otra parte, el incentivo que proponíamos parecía demasiado débil, pues si la gente no vacuna a sus hijos a pesar de las enormes ventajas de hacerlo, debe ser por alguna razón de peso. Por ejemplo, si creen que sacar de casa a sus hijos es peligroso, parece poco probable poder convencerlos con un kilo de *dal* (valorado solamente en 40 rupias, o 1,83 dólares PPC), equivalente a menos de la mitad del jornal diario que se recibe por trabajar en una obra pública. Conocíamos al personal de Seva Mandir desde hacía bastante tiempo como para poder persuadirlos de que merecía la pena probar esta idea a pequeña escala, de

modo que se establecieron incentivos en treinta campañas de vacunación. El resultado fue un éxito extraordinario y las tasas de vacunación en los pueblos donde se hicieron las campañas se multiplicaron por siete, llegando a alcanzar el 38 por ciento. También aumentaron en todos los pueblos vecinos, en un área de unos 10 kilómetros. Paradójicamente, Seva Mandir descubrió que al ofrecer el *dal* se reducía el coste medio por vacuna porque incrementaba la eficiencia, dada la mayor actividad de la enfermera, cuyo salario ya estaba incluido en los costes[35].

El programa de vacunación de Seva Mandir es uno de los más asombrosos que hemos evaluado y, probablemente, el que ha salvado un mayor número de vidas. Por eso estamos trabajando, con Seva Mandir y con otros, para promover repeticiones de este experimento en otros contextos. Llama la atención que estemos encontrando cierta resistencia. Los médicos apuntan que el 38 por ciento está lejos del 80 o del 90 por ciento que se requiere para conseguir inmunidad de grupo, es decir, para alcanzar la tasa en la que una comunidad queda protegida en su totalidad; la OMS se marca el objetivo de un 90 por ciento de cobertura a nivel nacional para la vacunación básica y de un mínimo del 80 por ciento en cada una de las unidades subnacionales por separado. Para una parte de la comunidad médica, si no se va a conseguir una protección total no está justificado subvencionar a algunos hogares para que hagan algo que, en cualquier caso, deberían hacer en su propio beneficio. Aunque es evidente que conseguir una cobertura total sería lo ideal, este argumento de «todo o nada» solamente es sensato en apariencia; incluso si vacunar a un niño no contribuye a erradicar la enfermedad, aun así protege no solo a ese niño, sino a los que están a su alrededor[36]. Por tanto, todavía hay un gran beneficio social cuando se consigue aumentar del 6 al 38 por ciento las tasas de vacunación completa de enfermedades básicas.

En definitiva, la desconfianza en los incentivos para el aumento de la vacunación acaba reduciéndose a una cuestión de fe para quienes están tanto a la derecha como a la izquierda del espectro político dominante: no hay que sobornar a la gente para que hagan lo que nosotros creemos que es lo correcto. La razón, para la derecha, es que no servirá para nada. Para la izquierda convencional —que incluye a una gran parte de la comunidad vinculada a la salud pública y al buen médico de Seva Mandir— la razón es que se degrada tanto aquello que se subvenciona como a la persona que lo recibe. En vez de eso, deberíamos concentrarnos en convencer a los pobres de las ventajas de las vacunas.

Pensamos que estas dos perspectivas son algo perversas a la hora de enfocar este problema, y otros similares, por dos razones. En primer lugar, lo que demuestran los experimentos del kilo de *dal* es que, al menos en Udaipur, puede parecer que los pobres creen en todo tipo de cosas, pero, detrás de esas creencias, no siempre hay una convicción férrea. No tienen tanto miedo al mal de ojo como para dejar pasar el *dal*. Tal vez eso quiera decir que saben que carecen de una base sólida para evaluar los costes y beneficios de las vacunas. Cuando realmente saben lo que quieren —por ejemplo, casar a su hija con alguien de la casta o de la religión adecuada, por poner un ejemplo desafortunado pero importante— no se dejan sobornar tan fácilmente. Por tanto, aunque no cabe duda de que algunas creencias de los pobres se encuentran muy afianzadas, es un error pensar que siempre es así.

La segunda razón por la que las perspectivas anteriores están equivocadas es que, tanto la derecha como la izquierda, asumen que las acciones responden a las intenciones, es decir, que si la gente estuviese convencida del valor de las vacunas, llevarían a los niños. No siempre es así, y eso tiene consecuencias importantes.

Los propósitos para el año nuevo

Una prueba evidente de que la resistencia a las vacunas no es muy fuerte es que, en los pueblos donde la campaña no ofrecía *dal*, el 77 por ciento de los niños recibieron la primera inyección. Es decir, la gente parece estar dispuesta a empezar el proceso de vacunación, incluso en ausencia de incentivos. El problema es conseguir que lo terminen. Por esta misma razón la tasa de vacunación completa no supera el 38 por ciento ni siquiera con incentivos, pues estos consiguen que la gente vaya algunas veces más, pero no las suficientes como para recibir las cinco inyecciones del ciclo, a pesar de los platos de acero inoxidable gratis que conseguirían si terminan el proceso.

Esto podría tener alguna relación con el motivo por el que, año tras año, tenemos problemas para mantener nuestros propósitos de año nuevo de hacer ejercicio regularmente, aun a sabiendas de que nos podría salvar de un ataque al corazón en el futuro. La investigación en psicología se ha aplicado recientemente a un conjunto de fenómenos económicos que demuestran que la forma que tenemos de pensar sobre el presente es muy distinta a cómo pensamos sobre el futuro (un concepto conocido como

«inconsistencia temporal»)[37]. En el presente somos impulsivos, nos dejamos llevar en gran medida por las emociones y por los deseos inmediatos: pequeñas pérdidas de tiempo —como esperar en fila para vacunar al niño— o molestias poco importantes —como despertar los músculos para el deporte— resultan mucho más desagradables cuando tienen que hacerse en el momento que si pensamos en ellas sin una sensación de inmediatez (por ejemplo, después de una comida de Navidad lo suficientemente pesada como para descartar cualquier posibilidad de hacer ejercicio en ese momento). Obviamente, pasa lo contrario con esas pequeñas «recompensas» (dulces, un cigarrillo) que nos apetecen en el momento pero que, cuando hacemos planes de futuro, producen una satisfacción que parece menos importante.

Tenemos una inclinación natural a posponer los pequeños costes, de modo que no recaigan sobre nuestro yo actual, sino sobre nuestro yo del futuro. Esta idea aparecerá de nuevo más adelante, en otros capítulos. Los padres pobres pueden estar incluso convencidos de las ventajas de vacunarse, pero esas ventajas se plasmarán en algún momento futuro, mientras el coste se soporta en el presente. Desde la perspectiva del hoy tiene sentido esperar a mañana pero, por desgracia, cuando el día de mañana se convierte en hoy opera la misma lógica. Igualmente, podemos posponer la compra de un mosquitero o de una botella de Chlorin, porque ahora mismo tenemos cosas mejores en que gastar el dinero —pongamos que alguien está preparando unas frituras de caracol deliciosas al otro lado de la calle—. Es fácil darse cuenta de que esto podría explicar por qué un coste reducido disuade de usar un dispositivo que puede salvar la vida, o por qué pequeños incentivos contribuyen a que sí se utilice. El kilo de *dal* funciona porque es algo que la madre recibe hoy, que le compensa por el coste que asume al vacunar a su hijo —las dos horas que tarda en llevar al niño al puesto de vacunación, o la pequeña fiebre que provoca la inyección algunas veces—.

Si esta teoría es correcta, da lugar a un nuevo discurso para intervenir en comportamientos específicos de prevención en salud, o para proveer incentivos económicos, que va más allá del argumento económico que ya hemos presentado, según el cual a la sociedad le interesa subvencionar o hacer cumplir determinadas conductas que generan beneficios a otros. Los incentivos o las multas pueden empujar a las personas a hacer algo que ellos mismos consideran deseable, pero que van posponiendo constantemente. Visto desde una perspectiva más general, la inconsistencia

temporal es un argumento potente para facilitar al máximo que la gente haga «lo correcto», a la vez que se puede dejar libertad a quien decida no hacerlo. El economista Richard Thaler, junto con el profesor de derecho Cass Sunstein, recomiendan varias actuaciones para hacer exactamente eso en su libro *Un pequeño empujón (Nudge). El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*[38]. Una idea importante es la opción por defecto, que consiste en que el gobierno, o una ONG bienintencionada, consiga que la elección por defecto sea la opción más favorable para la mayoría de la gente, de forma que sea necesario un movimiento activo para quienes elijan una opción diferente a aquella. Es decir, todo el mundo tiene el derecho de elegir lo que quiera, pero hacerlo conlleva un pequeño coste y, como consecuencia, la mayoría acabará eligiendo la opción por defecto. Otra forma de dar ese pequeño empujón a la gente son los pequeños incentivos, como regalar *dal* por las vacunas, de modo que exista una razón para actuar hoy en lugar de posponer las cosas indefinidamente.

El reto fundamental es diseñar «pequeños empujones» adecuados al contexto de los países en desarrollo. Por ejemplo, el reto fundamental en el caso de la cloración de agua en casa es que uno tiene que acordarse de hacerlo; hay que comprar la lejía y hay que echar la dosis exacta antes de que nadie beba. Ese proceso es lo que convierte al agua corriente en algo tan estupendo, que ya llega clorada a las casas sin que nosotros tengamos que preocuparnos. ¿Cómo se puede empujar a la gente que no tiene agua corriente a que clore el agua? A Michael Kremer y sus colegas se les ocurrió una forma de hacerlo: un dispositivo (llamado «de una vuelta»), instalado junto al pozo del pueblo donde va todo el mundo a coger agua, que suministra gratuitamente la cantidad de cloro adecuada simplemente girando un pomo. Así se simplifica al máximo la cloración de agua y, puesto que hace que mucha gente añada el cloro cada vez que va a por agua, se ha convertido en la forma más económica de prevenir la diarrea entre todas las intervenciones para las que se dispone de evidencia basada en pruebas aleatorias[39].

Tuvimos menos suerte —o, lo que es más probable, fuimos menos competentes— cuando diseñamos un programa de harina enriquecida con hierro, junto con Seva Mandir, para abordar la anemia endémica. Habíamos intentado diseñar el programa con una opción por defecto integrada: cada hogar podría decidir exclusivamente una sola vez si quería participar. En el caso de decidir que sí, la harina sería siempre enriquecida.

Pero el incentivo de los molineros (que recibían una cuantía fija con independencia de la cantidad de harina que enriqueciesen) les llevó a cambiar la opción por defecto, al empezar por la alternativa contraria: es decir, la harina no se enriquecía a no ser que el hogar lo solicitase. Como hemos visto arriba, el pequeño coste de tener que insistir en el enriquecimiento fue lo suficientemente grande como para desanimar a la mayoría de la gente[40].

¿Empujar o convencer?

La inconsistencia temporal es lo que nos impide muchas veces pasar de la intención a la acción. No obstante, en el caso específico de la vacunación, cuesta creer que la inconsistencia temporal, por sí sola, sea suficiente para hacer que la gente posponga permanentemente la decisión si fueran plenamente conscientes de sus beneficios. Para que los padres pospusieran de forma continuada el vacunar a sus hijos sería necesario que se autoengañasen constantemente. No solamente tienen que convencerse de que prefieren dejar para el mes siguiente el tiempo que lleva ir al centro de vacunación, en lugar de hacerlo ahora, sino que además tienen que creer que entonces irán de verdad. Es cierto que somos algo ingenuos y que pecamos de un exceso de confianza respecto a nuestra propia capacidad para hacer lo correcto en el futuro. Pero si los padres realmente confían en las ventajas de las vacunas, parece improbable que sigan engañándose a sí mismos un mes tras otro, haciendo como si fuesen a ir el mes siguiente hasta que se completa el periodo de dos años y ya es demasiado tarde. Como veremos más adelante en el libro, los pobres encuentran maneras para obligarse a ahorrar a pesar de sí mismos, lo que exige muchos razonamientos financieros complejos. Si creyesen de verdad que las vacunas son tan maravillosas como dice la OMS, probablemente habrían descubierto una forma de superar su tendencia natural a dejar las cosas para más tarde. La explicación más probable es que ocurren ambas cosas a la vez: que lo dejan para más tarde y que subestiman las ventajas.

Los pequeños empujones pueden ser muy útiles cuando los hogares, por la razón que sea, tienen dudas acerca de las ventajas de lo que se les propone. Por eso la salud preventiva es una opción doblemente apropiada para este tipo de políticas, pues sus ventajas se producen en el futuro y, en cualquier caso, es difícil entender con exactitud en qué consisten. Lo bueno es que los empujones también pueden ser útiles para convencer, lo

que puede dar lugar a una retroalimentación positiva. ¿Recuerda los mosquiteros que se regalaban a una familia pobre de Kenia? Habíamos argumentado que las ventajas del primer mosquitero, en términos de ingresos, no eran suficientes por sí solas para hacer que el niño receptor comprase otro para sus propios hijos; aunque el mosquitero generaba un incremento de la renta del 15 por ciento para el niño, esa mejora aumentaba la probabilidad de comprar uno nuevo solo en un 5 por ciento. Sin embargo, el efecto renta no lo es todo. La familia puede darse cuenta de que cuando lo usan, sus hijos enferman menos. Además pueden aprender también que es más fácil de utilizar de lo que creían inicialmente y que dormir con él no es tan desagradable como pensaban. Pascaline Dupas sometió esta hipótesis a un experimento, al hacer un segundo intento de vender mosquiteros a las familias a las que antes les había regalado u ofrecido a muy bajo precio, y también a las familias a quienes se les había ofrecido a precio de mercado —y que en su mayoría no habían comprado[41]—. Descubrió que las familias del primer grupo se mostraron más propensas a comprar un segundo mosquitero —aunque ya tenían uno — que aquellas a las que se les había exigido el pago del precio total por el primero. Además descubrió que el conocimiento viaja, pues los amigos y vecinos de quienes recibieron un mosquitero gratis también eran más propensos a comprar uno para ellos.

LA IMPRESIÓN DESDE NUESTRO SOFÁ

Los pobres están atrapados en el mismo tipo de problemas que nos afectan a todos los demás, entre los que están la falta de información, el pensamiento débil y la tendencia a dejar las cosas para más tarde. Ciertamente, quienes no somos pobres estamos, de alguna manera, mejor preparados e informados, pero la diferencia es mínima porque, al fin y al cabo, sabemos muy poco y, casi con toda seguridad, menos de lo que nos imaginamos. Nuestra ventaja real procede de las muchas cosas que damos por hechas. Vivimos en casas con agua corriente limpia y no necesitamos acordarnos de añadir Chlorin al suministro de agua cada mañana. Las aguas residuales desaparecen por su cuenta y realmente no sabemos cómo. Podemos confiar (casi siempre) en que nuestros médicos trabajan lo mejor que pueden y en el sistema público de salud para decidir lo que deberíamos y lo que no deberíamos hacer. No tenemos elección a la hora de vacunar a nuestros hijos, pues las escuelas públicas no los aceptan si no están

vacunados, e incluso si no lo hiciéramos, los niños no correrían peligro porque todos los demás están inmunizados. Las compañías de seguros médicos nos hacen descuento por ir al gimnasio porque piensan que si no no haríamos deporte. Y lo que quizá es más importante, la mayoría de nosotros podemos despreocuparnos por la próxima comida. En otras palabras, raramente tenemos que depender de nuestra limitada dotación de recursos, autocontrol y capacidad de decisión, mientras que a los pobres se les exige hacerlo constantemente.

Deberíamos ser capaces de reconocer que nadie es lo suficientemente sabio, paciente o entendido como para ser totalmente responsable de tomar las decisiones acertadas para su salud. Por la misma razón que quienes están en países ricos viven una vida llena de pequeños empujones invisibles, el objetivo principal de las políticas de salud en los países pobres debería ser facilitar que los pobres dispongan de cuidados preventivos y, al mismo tiempo, regular la calidad de los tratamientos. Dada la alta sensibilidad a los precios, una forma lógica para empezar es proveer servicios preventivos gratuitos, e incluso recompensar a los hogares por usarlos, y convertir a estos servicios en la opción por defecto siempre que sea posible. Deberían instalarse dispositivos de suministro de Chlorin junto a las fuentes de aprovisionamiento de agua; los padres deberían ser recompensados por vacunar a sus hijos; los niños deberían recibir tratamientos gratuitos de desparasitación y suplementos nutricionales en la escuela; y debería haber inversión pública en infraestructuras de agua y saneamiento, al menos en las zonas densamente pobladas.

Como inversiones en salud pública, muchas de estas subvenciones permitirán recuperar con creces su coste a través de la reducción de enfermedades y muertes y del aumento de los ingresos —los niños que enferman menos van más a la escuela y, de adultos, ganan más—. Sin embargo, esto no significa que podamos dar por hecho que todo ocurrirá de forma automática y sin intervención. La cantidad de esfuerzo que la gente está dispuesta a invertir, incluso en estrategias preventivas muy económicas, está limitada por la información imperfecta sobre sus ventajas y por el gran énfasis que se pone en el presente. Cuando las estrategias son más caras surge, además, el tema del dinero. Por lo que respecta al tratamiento, el reto es doble: asegurarse de que la gente puede pagar los medicamentos que necesita (por ejemplo, era evidente que Ibu Emptat no podía permitirse el tratamiento necesario para el asma de su hijo); y restringir también el acceso a medicinas que no necesitan como forma de

prevenir la creciente resistencia a ellas. Dado que controlar a quienes deciden que son médicos y se establecen como tales está fuera del alcance de la mayoría de los gobiernos de países en desarrollo, la única forma de reducir la propagación de la resistencia a los antibióticos y el uso excesivo de medicinas de uso controlado puede ser canalizar todos los esfuerzos hacia el control de sus ventas.

Todo esto suena paternalista y, en cierta medida, lo es. Pero también es fácil, demasiado fácil, predicar contra los peligros del paternalismo y la necesidad de responsabilizarnos de nuestras propias vidas desde el confort de nuestro sofá y de nuestra casa, segura e higiénica. Al fin y al cabo, ¿no es cierto que quienes vivimos en el primer mundo nos beneficiamos constantemente de un paternalismo que ahora está tan incorporado al sistema que apenas lo notamos? No solamente garantiza que nos cuidamos mejor que si tuviéramos que estar encima de cada decisión, sino que también, al liberarnos de tener que pensar en estos temas, nos concede el espacio mental que necesitamos para centrarnos en el resto de nuestras vidas. Pero no nos exime de la responsabilidad de educar a la gente sobre salud pública. Le debemos a todos, incluyendo a los pobres, una explicación tan clara como sea posible de por qué son importantes las vacunas y de por qué tienen que completar sus tratamientos con antibióticos. Pero deberíamos reconocer y, de hecho, asumir, que no se consigue solo con la información. Así son las cosas para los pobres, y también para el resto.

4. LOS MEJORES DE LA CLASE

En el verano de 2009, en el pueblo de Naganadgi del estado de Karnataka, en la India, nos reunimos con Shantarama, una viuda de cuarenta años y madre de seis hijos. Su marido había muerto cuatro años antes de forma totalmente inesperada, de apendicitis. Ni él tenía seguro de vida ni su familia tenía derecho a una pensión. Los tres hijos mayores habían ido a la escuela al menos hasta el octavo curso, pero los dos siguientes —una niña de catorce años y un niño de diez— habían dejado de estudiar. La niña estaba trabajando en la tierra de un vecino. Supusimos que la muerte del padre había obligado a la familia a sacar a los niños de la escuela y a enviar a todos los mayores a trabajar.

Shantarama nos aclaró las cosas. Tras la muerte de su marido había alquilado la tierra de su propiedad y había empezado a trabajar como jornalera, ganando lo suficiente para poder satisfacer sus necesidades básicas. Era cierto que había mandado a la niña a trabajar al campo, pero solo después de que esta hubiera abandonado la escuela y porque la madre no la quería en casa desocupada. El resto de los hijos había continuado estudiando —de los tres mayores, dos aún estudiaban cuando los conocimos y la mayor, casada y con veintidós años, esperaba su primer hijo—. Supimos que el chico mayor estaba en la universidad, en Yatgir, la ciudad más próxima, estudiando para ser nada menos que maestro. Los dos hijos de edades intermedias no estudiaban solo porque se habían negado rotundamente a ello. Había varias escuelas cerca del pueblo, una pública y varias privadas. Los dos habían estado matriculados en la escuela pública, pero se habían escapado muchas veces, hasta que su madre perdió toda esperanza de poder obligarlos a ir a clase. El niño de diez años, que acompañaba a su madre cuando la entrevistamos, farfulló algo sobre lo aburrida que era la escuela.

Hay escuelas. En la mayoría de los países son gratuitas, al menos la enseñanza primaria. La mayoría de los niños están matriculados. Y aun así, en las diversas encuestas que hemos llevado a cabo por el mundo, las tasas de absentismo de los niños se sitúan entre el 14 y el 50 por ciento[1]. Con

frecuencia, la causa de ese absentismo no suele ser que en casa exista una necesidad clara. Aunque en algo puede influir la mala salud —en Kenia, por ejemplo, cuando los niños recibieron tratamientos contra los parásitos intestinales, los días de escuela perdidos se redujeron[2]—, una gran parte del absentismo evidencia que los niños son reacios a ir a la escuela (lo que puede ser un rasgo universal, como la mayoría recordamos de nuestra infancia), y sus padres no son capaces de obligarlos, o no están dispuestos a hacerlo.

Para algunos críticos esto es una señal del tremendo fracaso del esfuerzo, liderado por el orden establecido, para impulsar la educación de arriba abajo. Es inútil construir escuelas y contratar profesores si no existe una fuerte demanda de educación subyacente. En contraste, si hay demanda real de destrezas y habilidades, surgirá naturalmente la demanda de educación y a ella responderá la oferta. Sin embargo, esta visión tan optimista parece contradecir el relato de los hijos de Shantarama. No se puede decir que haya escasez de demanda de personas preparadas en Karnataka, cuya capital es Bangalore, el corazón de las tecnologías de la información de la India. La familia, con un futuro maestro entre sus miembros, a la vez era consciente del valor de la educación y estaba dispuesta a invertir en ella. Por tanto, si en los países en desarrollo el fracaso de las escuelas para conseguir atraer a los niños no puede explicarse por que haya problemas de acceso, o por falta de demanda de mano de obra preparada, o por resistencia de los padres a educar a sus hijos, ¿cuál es el problema?

LAS GUERRAS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

La política educativa, como la ayuda al desarrollo, ha sido objeto de intensos debates. Como ocurre con la ayuda, el debate no trata sobre si la educación es buena o mala *per se*, pues es probable que todos estén de acuerdo en que es mejor estar preparado que no estarlo. En cambio, se centra en si los gobiernos deben intervenir y en si saben cómo hacerlo. Y aunque las razones concretas que se ofrecen son distintas, la línea divisoria que separa las dos partes del campo está básicamente en el mismo lugar que la que divide el campo en el tema de la ayuda, de modo que los optimistas de la ayuda suelen ser intervencionistas en cuestiones de educación, mientras los pesimistas de la ayuda están a favor del *laissez-faire*.

La gran mayoría de los responsables de políticas educativas, al menos en los círculos internacionales, han sostenido tradicionalmente que el problema es sencillo: se trata de encontrar la manera de que los niños entren en un aula, que lo ideal es que su profesor esté bien preparado, y a partir de ahí todo lo demás encajará. Llamaremos a estas personas que ponen el énfasis en la «oferta de educación» los *wallahs* de la oferta, apropiándonos del término hindú que quiere decir «el proveedor de» (al igual que en los apellidos del oeste de la India: Lakdawala, «proveedor de madera», Daruwala, «proveedor de bebidas», y Bandukwala, «proveedor de pistolas»). Así evitamos la confusión con los defensores de la economía de la oferta, aquellos que piensan que Keynes se equivocó en todo y se oponen esencialmente a cualquier forma de intervención gubernamental.

Es probable que la articulación más visible de la postura que sostienen los *wallahs* de la oferta sea la que aparece en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de la ONU, esos ocho objetivos aprobados por los países del mundo en el año 2000 para ser alcanzados en 2015. Los ODM segundo y tercero son, respectivamente, «asegurar que, en 2015, los niños y niñas de todo el mundo puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria» y «eliminar las desigualdades entre los sexos en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza antes de finales de 2015». Estas ideas han conseguido atraer el interés de la mayoría de los gobiernos. En la India, el 95 por ciento de los niños tienen actualmente una escuela a menos de 800 metros de distancia[3]. Varios países africanos (incluyendo Kenia, Uganda y Ghana) han aprobado la gratuidad de la enseñanza primaria y las escuelas están abarrotadas de niños. Según los datos de UNICEF, las tasas de matriculación en enseñanza primaria del África subsahariana han aumentado del 54 por ciento al 70 por ciento entre 1999 y 2006. En el mismo periodo estas tasas pasaron del 75 por ciento al 88 por ciento en los países de Asia Oriental y Meridional. A escala mundial, el número de niños en edad escolar que no están escolarizados cayó de 103 millones en 1999 a 73 millones en 2006. En nuestra base de datos de dieciocho países, las tasas de escolarización superan ahora el 80 por ciento, incluso entre la población extremadamente pobre (aquellos que viven con menos de 99 centavos al día), en más de la mitad de los países para los que disponemos de datos.

El acceso a la enseñanza secundaria (por encima del curso octavo) no forma parte de los ODM, pero también se ha progresado en este terreno. Entre 1995 y 2008, las tasas brutas de escolarización pasaron del 25 al 34

por ciento en el África subsahariana, del 44 al 51 por ciento en Asia Meridional y del 64 al 74 por ciento en Asia Oriental[4]. Estos logros se consiguieron a pesar de que los costes de la enseñanza secundaria son mucho más altos; los profesores son caros porque necesitan estar más cualificados y, para los padres y los hijos, el valor de los ingresos y de la experiencia laboral que se dejan de ganar es mucho mayor, porque los adolescentes ya pueden trabajar y ganar dinero.

Conseguir que los niños vayan a la escuela es un primer paso muy importante, pues es donde comienza el aprendizaje. Pero no es muy útil si, una vez allí, aprenden poco o nada. Aunque parezca extraño, la cuestión del aprendizaje no figura en una posición destacada dentro de las declaraciones internacionales. Los Objetivos de Desarrollo del Milenio no especifican que los niños deban aprender algo en la escuela, simplemente manifiestan que deben completar un ciclo de enseñanza básica. En la declaración final del Foro Mundial sobre la Educación para Todos, patrocinado por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) y celebrado en Dakar en el año 2000, el objetivo de mejorar la calidad de la enseñanza aparece citado en el sexto lugar, de un total de seis objetivos. El supuesto implícito es probablemente que el aprendizaje se deriva de la escolarización aunque, por desgracia, las cosas no son tan sencillas.

En 2002 y 2003, la encuesta sobre absentismo (World Absenteeism Survey) del Banco Mundial envió encuestadores, sin previo aviso, a las escuelas de un conjunto de muestras representativas a escala nacional en seis países. Su conclusión principal fue que los maestros de Bangladesh, Ecuador, la India, Indonesia, Perú y Uganda pierden de media uno de cada cinco días de clase, y la tasa es aún mayor en la India y en Uganda. Además, los resultados de la India sugieren que incluso cuando se supone que tienen que estar en la escuela o dando clase, a menudo se encuentra a los maestros tomando té, leyendo el periódico o hablando con un compañero. En conjunto, el 50 por ciento de los maestros de las escuelas públicas del país no están delante de sus alumnos en los momentos en que deberían estar[5]. ¿Cómo se supone que tienen que aprender los niños?

En 2005, una ONG india llamada Pratham centrada en la educación decidió dar un paso más e investigar lo que estaban aprendiendo realmente los niños. Pratham fue fundada en 1994 por Madhav Chavan, un ingeniero químico educado en Estados Unidos que sostiene con firmeza que todos los niños deben y pueden aprender a leer y, a la vez, leer para aprender.

Madhav Chavan ha conseguido que Pratham pase de ser una pequeña ONG de Mumbai patrocinada por UNICEF a convertirse en una de las ONG más grandes de la India y quizá del mundo. Los programas de Pratham alcanzan a casi 34,5 millones de niños por toda la India y actualmente se están extendiendo al resto del mundo. Bajo el rótulo del Annual State of Education Report (ASER [Informe Anual sobre el Estado de la Educación]), Pratham formó equipos de voluntarios en cada uno de los seiscientos distritos de la India que examinaron a más de 1000 niños en cada distrito —en total, 700 000—, en pueblos elegidos al azar, y rellenaron una cartilla de notas. Uno de los dirigentes más destacados del gobierno que lidera actualmente el Partido del Congreso, Montek Singh Ahluwalia, puso en marcha el informe, pero los resultados no le gustaron. Cerca del 35 por ciento de los niños del grupo de edades de siete a catorce años no pudieron leer un párrafo sencillo (del nivel correspondiente al curso para niños de siete años) y casi el 60 por ciento no pudieron leer un relato sencillo (del nivel correspondiente a ocho años). Solamente el 30 por ciento fue capaz de hacer las divisiones sencillas de matemáticas de este último nivel[6]. Los resultados en matemáticas son especialmente sorprendentes, pues hay niños y niñas del Tercer Mundo que ayudan a sus padres en tiendas o puestos familiares y que hacen cálculos mucho más difíciles constantemente, sin ayuda de lápiz y papel. ¿Es que la escuela hace que se olviden de lo que saben?

No todos los responsables políticos fueron tan elegantes como el señor Ahluwalia. El gobierno del estado de Tamil Nadu se negó a creer que se estaba haciendo tan mal como parecían indicar los datos de ASER y pidió que su personal realizara un nuevo examen, que por desgracia solo sirvió para reafirmar los malos resultados. Actualmente, los resultados de ASER para la India se presentan en un acto formal que tiene lugar en el mes de enero de cada año. Los periódicos expresan su consternación por las malas notas, los expertos hablan de las estadísticas en mesas redondas y apenas cambia nada.

Desafortunadamente, el caso de la India no es único, pues se han obtenido resultados muy similares en la vecina Pakistán, en la lejana Kenia y en varios países más. En Kenia, la encuesta Uwezo, que tomó como modelo a ASER, mostró que el 27 por ciento de los niños de quinto curso no podían leer un párrafo sencillo en inglés y que el 27 por ciento no leían en suajili (las dos lenguas utilizadas en la enseñanza primaria). El 30 por ciento no podía hacer una división sencilla[7]. En Pakistán el 80 por ciento

de los niños de tercer curso no podían leer un párrafo de un nivel de primer curso[8].

El caso de los wallahs *de la demanda*

Para los *wallahs* de la demanda, un grupo de críticos que incluye a William Easterly y que cree que no tiene sentido ofrecer enseñanza salvo que haya una demanda clara, estos resultados sintetizan todo lo que se ha hecho mal en política educativa durante las últimas décadas. En su opinión, la calidad de la enseñanza es baja porque los padres no se preocupan lo suficiente, y no lo hacen porque saben que los beneficios reales de estudiar (lo que los economistas llaman «el rendimiento de la educación») son reducidos. Cuando los beneficios de la educación sean suficientemente altos, la matriculación crecerá sin que el Estado tenga que empujarla. La gente enviará a sus hijos a escuelas privadas creadas para ellos o, si fuesen demasiado caras, pedirán que los gobiernos locales hagan escuelas.

En realidad, el papel de la demanda es decisivo. La matrícula escolar es sensible a la tasa de rendimiento de la educación; en la India, durante la Revolución Verde, que elevó el nivel de conocimientos técnicos necesarios para ser un agricultor con éxito e hizo que aumentase el valor del aprendizaje, la enseñanza se expandió más rápido en las regiones que tenían unas condiciones más apropiadas para las nuevas semillas introducidas por la Revolución Verde[9]. El ejemplo de la externalización de *call centers* («centros de llamadas») es más reciente. En Europa y Estados Unidos se les echa en cara que se llevan los puestos de trabajo al extranjero, pero en la India han contribuido a generar una pequeña revolución social, al multiplicar las oportunidades de empleo de mujeres jóvenes de forma notable. En 2002, Robert Jensen, de la Universidad de California en Los Ángeles, se puso de acuerdo con algunos centros para organizar sesiones de selección de personal entre mujeres jóvenes, en pueblos de tres estados del norte de la India. Estos pueblos fueron elegidos al azar junto con otros que, elegidos del mismo modo, formaron el grupo de control; todos estaban en zonas que normalmente no habrían optado a este tipo de selección de personal. No debe extrañar que en los pueblos elegidos aumentase el empleo de mujeres jóvenes en centros externalizados de procesos de negocio (BPO, por sus siglas en inglés) en comparación con los pueblos del grupo de control. Otro resultado mucho más importante, dado que probablemente se trata de la parte de la India

donde la discriminación hacia la mujer resulta más notoria, fue que a los tres años del comienzo de este estudio la probabilidad de estar escolarizada entre las niñas de cinco a siete años de edad era cinco puntos porcentuales mayor en los pueblos donde había selección. Las niñas también pesaban más, lo que sugiere que los padres las cuidaban mejor, pues habían descubierto que educar a las niñas tenía un valor económico e invertían en ellas con ganas[10].

Puesto que los padres son capaces de responder a los cambios que experimentan las necesidades de una mano de obra preparada, para los *wallahs* de la demanda la mejor política educativa es la que no existe. Hagamos atractiva la inversión en actividades que requieran trabajadores preparados y se producirá una necesidad de trabajadores preparados y, por lo tanto, una presión para que se ofrezcan. A continuación, de acuerdo con esta línea argumental, dado que los padres empezarán a preocuparse de verdad por la enseñanza, presionarán a los profesores para que impartan lo que se necesita. Si las escuelas públicas no pueden suministrar enseñanza de calidad, surgirá un mercado de escuelas privadas y la competencia dentro de él, según dicen, garantizará que los padres reciben la enseñanza de calidad que necesitan para sus hijos.

En el núcleo del enfoque de los *wallahs* de la demanda está la idea de que la educación es simplemente otra forma de inversión. La gente invierte en educación como lo hace en cualquier otra cosa, es decir, para ganar dinero —en este caso, a través de unos ingresos futuros mayores—. El principal problema que tiene pensar en la enseñanza como una inversión es que los padres se ocupan de la inversión y los hijos se llevan los beneficios, a veces mucho más tarde. Y a pesar de que muchos hijos llegan a «devolver» la inversión a sus padres haciéndose cargo de ellos en la ancianidad, otros muchos lo hacen con reticencia o sencillamente «incumplen» y abandonan a sus padres por el camino. Incluso cuando los hijos son conscientes de sus deberes, no siempre ese dinero extra que ganan por haber pasado un año adicional en la escuela se traduce en algo más para los padres. Hemos conocido a padres que lamentan el día en que sus hijos tuvieron dinero suficiente para irse a su propia casa, dejándolos con sus vidas solitarias de personas mayores. T. Paul Schultz, un economista de la Universidad de Yale, cuenta el caso de su padre, el también famoso economista y premio

Nobel Theodore Schultz, cuyos padres se oponían a que estudiase porque querían que se quedara en la granja.

Es cierto que muchos padres están contentos y orgullosos de que a sus hijos les vayan bien las cosas (y de poder compartir los éxitos con sus vecinos). En este sentido, pueden sentirse más que recompensados sin necesidad de recibir ni un centavo de sus hijos. Por eso, desde el punto de vista de los padres, la educación es en parte una inversión y en parte un «regalo» que les dan a los hijos. Pero también está la otra cara de la moneda, pues la mayoría de los padres se encuentran en una posición de poder respecto a sus hijos y deciden quién va a la escuela, quién se queda en casa o quién va a trabajar y a qué se van a destinar sus ingresos. Los padres que no crean que su hijo vaya a darles parte de sus ingresos cuando sea lo bastante mayor como para resistirse, y que no valoran la educación por sí misma, pueden optar por sacarle de la escuela y mandarle a trabajar a los diez años. Dicho de otro modo, aunque es evidente que el rendimiento de la educación importa (medido por los ingresos adicionales de un niño preparado), es probable que también importen otras muchas cosas, tales como nuestras expectativas de futuro, lo que esperamos de nuestros hijos e incluso lo generosos que nos sintamos con ellos.

«Exacto —dice el *wallah* de la oferta—. Por eso algunos padres necesitan un empujón. Una sociedad civilizada no se puede permitir que el derecho del niño a una infancia normal y a una educación adecuada sea rehén de los caprichos o de la codicia de sus padres». La construcción de escuelas y la contratación de profesores son primeros pasos para reducir el coste de enviar a un niño al colegio, pero puede no ser suficiente. Este argumento sirve para explicar que, en la mayoría de los países, los padres no tienen elección y los niños deben ir a la escuela hasta cierta edad, salvo que demuestren que los están educando en casa. Pero esto no funciona cuando la capacidad del Estado es más reducida y no se puede hacer cumplir la educación obligatoria. En estos casos, el gobierno debe hacer que a los padres les valga la pena económicamente mandar a los niños a la escuela. Y esta idea está detrás del nuevo instrumento de política educativa: las transferencias monetarias condicionadas.

La curiosa historia de las transferencias monetarias condicionadas

Santiago Levy, un antiguo catedrático de economía de la Universidad de Boston, fue subsecretario de la Secretaría de Hacienda de México entre

1994 y 2000 y se ocupó de reformar el complicado sistema de bienestar mexicano, compuesto por varios programas diferentes. Confiaba en que el dinero gastado podría contribuir a erradicar la pobreza no solo a corto plazo, sino también a largo plazo, promoviendo una generación bien preparada, lo que a su vez podría lograrse vinculando la recepción de prestaciones sociales con la inversión en capital humano (salud y educación). Esto inspiró el diseño de PROGRESA, un programa de transferencias «con otras cosas añadidas». PROGRESA fue el primer programa de transferencias monetarias condicionadas (TMC); ofrecía dinero a las familias pobres, pero solamente si sus hijos iban a la escuela con regularidad y si la familia buscaba servicios de salud preventivos. Si los niños estudiaban en enseñanza secundaria recibían más dinero que si lo hacían en primaria, al igual que si quien iba a la escuela era una niña en lugar de un niño. Para que el programa fuese aceptado políticamente, los pagos se presentaron como compensaciones a la familia por los salarios que dejaban de ingresar cuando sus hijos iban al colegio en lugar de ir a trabajar. Pero, en realidad, el objetivo era dar un pequeño empujón a las familias, haciendo que no enviar a los niños a clase resultara costoso, con independencia de lo que opinase la familia sobre la educación.

Santiago Levy tenía otro objetivo, que era asegurarse de que el programa sobreviviera al cambio de gobierno que se produce cada cierto número de años, dado que cada nuevo presidente suele cerrar todos los programas de su predecesor antes de poner en marcha los suyos. Levy pensó que si se demostraba que el programa era un gran éxito, el nuevo gobierno lo tendría difícil para eliminarlo. Para ello diseñó un programa piloto que solamente se llevó a cabo en un grupo de pueblos seleccionados al azar y que permitía comparar con rigor los resultados de los pueblos seleccionados con los de aquellos no seleccionados. El programa piloto demostró, más allá de toda duda razonable, que este programa impulsaba significativamente la matriculación, especialmente en el nivel de enseñanza secundaria, donde las niñas pasaron del 67 por ciento al 75 por ciento y los niños del 73 al 77 por ciento[11].

Esta también fue una de las primeras pruebas de la capacidad de persuasión de un experimento aleatorio exitoso. Cuando finalmente cambió el gobierno el programa sobrevivió, aunque pasó a llamarse OPORTUNIDADES. Lo que Levy probablemente no había previsto era que había dado a luz a dos nuevas tradiciones. En primer lugar, las TMC se extendieron como la pólvora por toda América Latina y más tarde al resto

del mundo. Las probó incluso el alcalde de Nueva York, Michael Bloomberg. En segundo lugar, cuando las TMC se ponen en marcha en otros países, se suelen acompañar de una evaluación basada en ensayos aleatorios. En alguno de estos experimentos cambian las características del programa para intentar buscar fórmulas que mejoren su diseño.

Parece una paradoja que fuera precisamente una de estas réplicas, hecha en Malaui, lo que nos llevó a repensar el éxito de PROGRESA. La condicionalidad de PROGRESA está basada en el principio de que no basta con incrementar los ingresos y de que los padres necesitan recibir incentivos. Los investigadores y los profesionales empezaron a preguntarse si un programa *no condicionado* podría tener el mismo impacto que una transferencia condicionada. Un estudio del Banco Mundial llegó a la conclusión, algo provocadora, de que la condicionalidad no parece importar para nada; los investigadores ofrecieron a las familias de niñas en edad escolar una transferencia que iba de los 5 a los 20 dólares PPC al mes. En un grupo la transferencia estaba condicionada a matricularse y en el otro no. Un tercer grupo sirvió como grupo de control y no recibió ninguna transferencia. Los efectos fueron importantes, pues al cabo de un año el fracaso escolar había caído un 11 por ciento en el grupo de control y solo un 6 por ciento entre los beneficiarios de la transferencia. No obstante, los efectos fueron iguales para quienes recibieron la transferencia condicionada y para quienes la recibieron de forma no condicionada, lo que sugiere que los padres no necesitaban que se les obligase a enviar a los niños a la escuela, sino que necesitaban ayuda económica[12]. Más tarde, un estudio hecho en Marruecos que comparó transferencias condicionadas y no condicionadas llegó a conclusiones similares[13].

Es probable que el impacto que tuvieron las transferencias monetarias en Malaui pueda explicarse por varios factores. Quizá los padres no podían pagar las tasas de matrícula, o bien no podían renunciar al dinero que ganaban sus hijos. Se da por supuesto que la posibilidad de endeudarse para pagar la escolarización de un niño de diez años pensando en lo que ganará cuando tenga veinte no es más que una quimera. La transferencia monetaria, al permitir que los padres abandonen la pobreza extrema, les puede haber dado también el espacio mental para adoptar una perspectiva de la vida más a largo plazo; la escolarización tiene unos costes que hay que asumir ahora —uno tiene que regañar, y si es necesario, arrastrar a los niños a clase ahora— y solamente compensa cuando se hacen mayores.

Por todas estas razones, los ingresos influyen por sí solos en las decisiones relativas a la educación: Jamal recibirá una educación inferior a la de John porque sus padres son más pobres, incluso si los beneficios de la educación son idénticos para ambos. De hecho, en nuestra base de datos de dieciocho países encontramos que la proporción del gasto dedicado a educación aumenta según nos movemos desde el grupo que vive con menos de 99 centavos al día hasta los que lo hacen con entre 6 y 10 dólares. Si tenemos en cuenta que el número de hijos por familia cae de forma acusada en la medida en que crecen los ingresos, observamos que el gasto en educación por hijo crece mucho más rápidamente que el consumo total, es decir, lo contrario de lo que cabría esperar en un mundo donde la educación fuese una inversión como otra cualquiera, salvo que estemos dispuestos a creer que los pobres sencillamente son incapaces de estudiar.

Esto es importante, porque si los ingresos de los padres juegan un papel tan crucial a la hora de determinar la inversión en educación, los niños de familias ricas recibirán más educación, incluso en el caso de que no tengan mucho talento, mientras que puede haber niños pobres con capacidad que se queden sin ella. Por tanto, dejar que actúe exclusivamente el mercado no hará que todos los niños, independientemente de su lugar de procedencia, reciban una educación acorde con su capacidad. Salvo que podamos hacer desaparecer las diferencias de ingresos en su totalidad, si se quiere alcanzar un resultado socialmente eficiente es preciso intervenir por el lado de la oferta haciendo la educación más barata, lo que pasa por asegurarse de que todos los niños tengan una oportunidad.

¿Funciona la política educativa impulsada desde arriba?

No obstante, hay que plantearse si este tipo de intervención pública, aun siendo deseable en principio, puede ser factible de hecho. Si los padres no se preocupan por la educación, ¿no corremos el riesgo de que un impulso educativo desde arriba no sirva más que para malgastar recursos? Por ejemplo, en *The Elusive Quest for Growth*, Easterly argumenta que la inversión en educación hecha en los países africanos no les ha ayudado a crecer.

Una vez más, la mejor forma de responder a esta pregunta es analizar lo que ocurrió en países concretos que lo hayan intentado. La parte positiva es que, a pesar de la mala calidad de la enseñanza, las escuelas no dejan de ser útiles. En Indonesia, tras el primer incremento del precio del

petróleo en 1973, el general Suharto, dictador en aquel momento, decidió ponerse a construir colegios a lo loco[14]. Fue el típico programa por el lado de la oferta, impulsado desde arriba, y las escuelas se construyeron a partir de una norma preestablecida que dio prioridad a las zonas con mayor número de niños sin escolarizar. Si la falta de escuelas en estas zonas fuese el reflejo de falta de interés en la enseñanza, el programa habría sido un fracaso absoluto.

En realidad, el INPRES (Intruksi Presiden, o Programa de Instrucción Presidencial) fue un gran éxito. Para evaluarlo, Esther comparó los ingresos de dos grupos de adultos: aquellos que cuando eran niños habían podido beneficiarse de las escuelas de nueva construcción y aquellos de la generación inmediatamente anterior, lo suficientemente mayores como para no haber tenido la oportunidad de estudiar en esos centros. Comprobó que, en las zonas donde se habían construido escuelas, los ingresos de la generación más joven eran significativamente más elevados que los de los mayores. Relacionando los efectos sobre la enseñanza con los de los ingresos, llegó a la conclusión de que cada año adicional de enseñanza primaria gracias a las nuevas escuelas generó un aumento de los salarios cercano al 8 por ciento. Esta estimación del rendimiento de la educación es muy similar a lo que se encuentra habitualmente en Estados Unidos[15].

Otro programa clásico impulsado desde arriba es la escolarización obligatoria. En 1968 Taiwán aprobó una ley que obligaba a todos los niños a completar nueve años de estudios, mientras la legislación anterior solamente exigía seis años de escolarización. La ley tuvo un efecto significativamente positivo sobre la escolarización de niños y niñas y sobre las perspectivas de empleo, especialmente las de las niñas[16]. Los beneficios de la educación no son solamente monetarios: el programa de Taiwán produjo un impacto importante sobre la mortalidad infantil[17]; en Malaui, las niñas que no abandonaron la escuela gracias a la transferencia monetaria también fueron menos propensas a quedarse embarazadas. En Kenia se obtuvieron resultados idénticos[18]. Actualmente disponemos de un conjunto significativo de evidencias hechas con rigor que demuestran el gran calado que tienen los efectos de la educación.

Además, estas investigaciones también demuestran que cada pequeño componente de la educación tiene su influencia. La gente que lee sin problemas es más propensa a leer periódicos o tablones de anuncios y, por lo tanto, a enterarse de los programas gubernamentales disponibles para

ellos. Quienes continúan estudiando en secundaria son más propensos a tener un buen empleo, pero incluso quienes no lo tengan podrán gestionar mejor sus propios negocios.

Por tanto, parece que una vez más el debate polarizado en torno a estrategias filosóficamente opuestas tiende a perder de vista lo principal. Las estrategias de oferta y de demanda no tienen por qué ser mutuamente excluyentes. La oferta tiene efectos positivos por sí sola, pero la demanda también es importante. De hecho hay gente que, cuando se crean los puestos de trabajo adecuados, consigue encontrar vías para adquirir una educación sin que exista ninguna ayuda desde arriba; pero para mucha otra gente, el impacto de las escuelas que se construyan en su zona puede ser crítico.

Esto no quiere decir que las estrategias impulsadas desde arriba produzcan todos los resultados que podrían o que deberían producir. Después de todo, como hemos visto, la calidad de la enseñanza en las escuelas públicas puede ser espantosa. El hecho de que los estudiantes saquen *algún* beneficio de ello no quiere decir que no puedan funcionar mucho mejor. ¿Podría ocurrir que funcionasen mejor los enfoques basados en la demanda? La enseñanza privada es la típica estrategia que se ajusta a este enfoque: los padres deben gastarse el dinero, que tanto les ha costado ganar, para llevar a sus hijos a un colegio privado, aunque haya centros públicos. ¿Han resuelto los colegios privados el problema de la calidad de la enseñanza?

Los colegios privados

Existe un acuerdo generalizado, que sorprende por su magnitud, en cuanto al importante papel que deberían jugar los colegios privados a la hora de subsanar las deficiencias del sistema educativo. En la India, la Ley del Derecho a la Educación se ha aprobado recientemente con un gran apoyo en todo el espectro político, incluyendo a la izquierda, que en todo el mundo se ha enfrentado tradicionalmente al papel del mercado; se trata de una versión de lo que se denomina privatización mediante cupones, en la que el gobierno da a los ciudadanos unos cupones o vales para pagar la matrícula en los colegios privados.

Incluso antes de que los expertos en educación diesen su aprobación a los colegios privados, muchos padres ambiciosos y con bajos ingresos, repartidos por el mundo, habían decidido que tenían que llevar a sus hijos a

colegios privados, incluso si eso los obligaba a pasar estrecheces. Esto dio lugar al sorprendente fenómeno de los colegios privados de bajo coste por todo el Asia Meridional y América Latina. La matrícula en estos centros puede llegar a ser de solo 1,5 dólares al mes. Los colegios suelen ser bastante modestos y a menudo no son más que un par de habitaciones en la casa de alguien, mientras los profesores, con frecuencia, son personas del lugar que no pudieron encontrar otro trabajo y decidieron abrir una escuela. Una investigación descubrió que una forma excelente de pronosticar la oferta de centros privados en los pueblos de Pakistán era comprobar si se había creado un instituto femenino en la zona para la generación anterior[19]. Las chicas con estudios que buscaban una oportunidad de hacer algún dinero sin tener que abandonar el pueblo estaban entrando progresivamente en el negocio de la enseñanza.

A pesar de que en ocasiones sus credenciales son dudosas, los colegios privados muchas veces funcionan mejor que los públicos. La World Absenteeism Survey (Encuesta sobre Absentismo en el Mundo) descubrió que en la India es más probable que haya colegios privados donde los públicos son especialmente malos. Además, en promedio, la probabilidad de que los profesores de colegios privados se encontrasen en el centro en un día determinado era un 8 por ciento superior a la de los profesores de colegios públicos del mismo pueblo. Los niños que van a colegios privados también rinden más. En la India, en 2008 y de acuerdo con ASER, el 47 por ciento de los estudiantes de quinto curso de colegios públicos no eran capaces de leer textos correspondientes al segundo, mientras esa cifra ascendía al 32 por ciento entre los estudiantes de escuelas privadas. En la encuesta Learning and Educational Achievement in Pakistan Schools (LEAPS [Aprendizaje y Logro Educativo en Colegios de Pakistán]), en el tercer curso, los niños de escuelas privadas llevaban a los de las públicas 1,5 años de ventaja en inglés y 2,5 en matemáticas. Es cierto que las familias que deciden enviar a sus hijos a los centros privados pueden ser distintas. No obstante, no se debe exclusivamente a que los colegios privados atraigan a los niños de las familias más ricas, pues la distancia entre los resultados de estudiantes de centros privados y públicos casi multiplica por 10 la distancia que hay entre los niños de la categoría socioeconómica más alta y la más baja. Además, aunque no sea tan grande, todavía hay una distancia considerable entre niños de la misma familia escolarizados en centros privados y públicos[20]. (También cabe la posibilidad de que se

sobreestimen las diferencias reales si los padres mandan al hijo más capaz al colegio privado o si le ayudan de alguna otra forma)[21].

Por tanto, los niños de colegios privados aprenden más que los de colegios públicos. No obstante, esto no significa que los centros privados sean tan eficientes como parece. Vemos que no lo son cuando llevamos a cabo comparaciones del efecto de estudiar en colegios privados con el efecto de otras intervenciones sencillas.

Pratham versus colegios privados

Pratham, la notable ONG de la enseñanza que confecciona el informe ASER, no solo expone las deficiencias del sistema educativo, sino que también trata de corregirlas. Hemos trabajado con ellos durante los últimos diez años y hemos evaluado casi todas las nuevas ediciones de su programa para enseñar aritmética y lectura a los niños. Nuestra vinculación comenzó en el año 2000 en el oeste de la India, en las ciudades de Mumbai y Vadodara, donde Pratham estaba gestionando lo que llamaban el Programa Balsakhi (que quiere decir «amiga de los niños»). El programa recogía a los veinte niños más necesitados de ayuda en cada clase y los enviaba a trabajar con la *balsakhi*, una mujer joven de la comunidad que atendía sus debilidades y sus necesidades específicas. A pesar de que hubo un terremoto y de que se produjeron disturbios en la comunidad, el programa generó mejoras muy importantes en las notas de estos niños. En Vadodara las mejoras casi duplicaban la magnitud de la ventaja media atribuida a la escolarización en centros privados de la India[22]. Sin embargo, estas *balsakhis* tenían una preparación muy inferior a la media de los maestros de colegios privados o públicos. Muchas tenían apenas diez años de escolarización y una semana de formación gracias a Pratham[23].

Conocidos estos resultados, muchas organizaciones se habrían dormido en los laureles, pero no es el caso de Pratham. La idea de dormirse en cualquier sitio, y menos en los laureles, es totalmente ajena a la personalidad de Madhav o a la de Rukmini Banerji, la fuerza motriz detrás de la espectacular expansión de Pratham. Para esta organización, una forma de llegar a un mayor número de niños podría ser cediendo el programa a las comunidades. En el distrito de Jaunpur, al este de Uttar Pradesh, uno de los mayores y más pobres estados de la India, los voluntarios de Pratham fueron de pueblo en pueblo examinando a los niños y animando a la comunidad a involucrarse en los exámenes para que

comprobaran por sí mismos lo que sabían y lo que no sabían sus niños. Los padres no se entusiasmaron con lo que vieron —a menudo su primera reacción era dar un azote a sus hijos—, pero finalmente surgió un grupo de voluntarios de la comunidad preparados para asumir el trabajo de ayudar a sus hermanos pequeños. La mayoría eran estudiantes universitarios que daban las clases en sus barrios en horario nocturno. Pratham les dio una semana de formación, pero ninguna compensación de otro tipo.

También evaluamos este programa y los resultados fueron bastante notables. Al final del programa, *todos* los niños participantes que no sabían leer antes pudieron, al menos, reconocer letras, mientras que solamente el 40 por ciento de los de pueblos que servían como comparación podían identificar las letras al final del año. Entre quienes solo reconocían letras al principio, la probabilidad de ser capaz de leer un cuento era el 26 por ciento mayor si habían participado en el programa que si no lo habían hecho[24].

Más recientemente, Pratham ha cambiado de enfoque y ha empezado a trabajar con el sistema educativo público. En Bihar, el estado más pobre de la India y el que ha registrado la tasa más alta de absentismo del profesorado, Pratham organizó unos campamentos de verano con clases de recuperación para niños de escuela e invitó a los profesores del sistema público a asistir y a dar clase. Los resultados de esta evaluación fueron sorprendentes: los tantas veces difamados profesores del sistema público realmente dieron clase y las mejoras fueron comparables a las de las clases nocturnas de Jaunpur.

Los resultados de Pratham son lo bastante llamativos como para que muchos sistemas de escuelas de la India y del resto del mundo hayan acudido a la organización. En Ghana se está probando ahora una versión del programa, en un ensayo controlado aleatoriamente (ECA) de gran escala en cuya gestión colabora el equipo de investigación con el gobierno. Se formará a chicos jóvenes que están buscando su primera experiencia laboral para que puedan impartir clases de recuperación en la escuela. Delegaciones de los ministerios de Educación de Senegal y de Mali han visitado las actividades que lleva a cabo Pratham y están pensando en replicar el programa.

Estos resultados plantean varios rompecabezas. Si profesores voluntarios y semivoluntarios pueden generar mejoras tan importantes, los colegios privados pueden adoptar fácilmente el mismo tipo de prácticas docentes, y deberían hacerlo todavía mejor. Sin embargo, sabemos que una

tercera parte de los niños de quinto de la India no saben leer al nivel de primero. ¿Por qué no saben? Si los profesores del sistema público pueden dar clases tan buenas, ¿por qué no se refleja en el sistema educativo? Si conseguir mejoras del aprendizaje tan importantes se encuentra tan al alcance de la mano, ¿por qué no lo piden los padres? De hecho, ¿por qué al programa nocturno de Pratham en Jaunpur solamente asistía el 13 por ciento de los niños que no sabía leer?

No hay duda de que algunas de las razones por las que los mercados no funcionan tan bien como debieran quedan de manifiesto en este caso. Quizá sea que no hay una suficiente presión para competir entre los colegios privados, o que los padres no tienen suficiente información sobre lo que se hace. Hay cuestiones más amplias de economía política que discutiremos más adelante y que pueden explicar los malos resultados de los profesores del sistema público. Pero hay un tema clave y específico de la educación: la curiosa forma en que las expectativas sobre los resultados de la enseñanza pueden llegar a distorsionar lo que demandan los padres, lo que ofrecen las escuelas (tanto públicas como privadas) y lo que consiguen los niños, con la inmensa pérdida que ello conlleva.

LA MALDICIÓN DE LAS EXPECTATIVAS

La engañosa curva en forma de S

Hace años organizamos una sesión de *collage* con alumnos y padres de una escuela no formal gestionada por Seva Mandir en la zona rural de Udaipur. Llevamos montones de coloridas revistas y pedimos a los padres que recortaran algunas fotos para representar lo que pensaban que la educación significaría para sus hijos. La idea es que construyeran un *collage* con la ayuda de los niños.

Al final, todos los *collage* acabaron siendo muy parecidos. Las fotos estaban salpicadas de joyas de oro y diamantes y de los últimos modelos de automóviles. En las revistas había otro tipo de fotos, como imágenes de paisajes tranquilos, barcos de pesca, cocoteros, pero si atendemos a la evidencia de los *collage*, la educación no trata de estas cosas. Los padres ven la educación principalmente como una vía para que sus hijos consigan alcanzar una considerable riqueza. Para la mayoría de los padres, el trayecto previsto para ello es un empleo público (por ejemplo, de maestro)

o, si eso no funcionase, algún tipo de ocupación administrativa. En Madagascar, se preguntó a los padres de alumnos de 640 escuelas sobre cómo pensaban que llegaría a ganarse la vida un niño que terminase la escuela primaria y uno que completase la secundaria. El 70 por ciento pensaba que un titulado de secundaria acabaría obteniendo un empleo público cuando, en realidad, apenas el 33 por ciento de ellos lo consiguen[25].

Sin embargo, entre estos niños son muy pocos los que llegan a sexto curso, y menos al examen de grado, que actualmente es la cualificación mínima necesaria para cualquier tipo de empleo que requiera tener estudios. Y no es que los padres estén desinformados, pues en Madagascar, donde se preguntó a los padres qué pensaban sobre el rendimiento económico de la educación, se observó que estos *en promedio* casi siempre lo comprenden. Pero también tienden a sobrevalorar tanto el rendimiento más alto como el más bajo. Ven la educación como un billete de lotería, en lugar de una inversión segura.

Nos lo explicó brevemente Pak Sudarno, chatarrero del suburbio de Cica Das, en Bandung, Indonesia, que por cierto nos dijo con mucha naturalidad que se le conocía como «la persona más pobre de la vecindad». Cuando le conocimos en junio de 2008, su hijo más pequeño, el menor de nueve hermanos, estaba a punto de empezar la enseñanza secundaria. Pak Sudarno pensaba que lo más probable era que, tras terminar la secundaria, el niño encontrara un trabajo en un centro comercial cercano en el que ya estaba trabajando su hermano. Ya podría haber empezado a trabajar allí, pero Pak Sudarno pensaba que merecía la pena que acabase la secundaria, incluso a costa de renunciar a los tres años de salario que podría ganar trabajando. Su mujer pensaba que el niño podría llegar a la universidad. Pak Sudarno lo veía como un sueño imposible, pero pensaba que el chico podría optar a un empleo administrativo, el mejor empleo posible si se tiene en cuenta la seguridad y el prestigio que conlleva. En su opinión, merecía la pena arriesgarse.

Los padres también tienden a pensar que los primeros años de estudios rinden mucho menos que los siguientes. Por ejemplo, en Madagascar, los padres creían que los ingresos de un niño aumentarían en un 6 por ciento por cada año del primer ciclo de enseñanza primaria, un 12 por ciento por cada año del segundo ciclo y un 20 por ciento por cada año de secundaria. En Marruecos encontramos una pauta muy similar. Allí los padres creían que cada año de primaria llevaría a aumentar los ingresos del niño en un 5

por ciento y cada año de secundaria lo haría en un 15 por ciento. Para las niñas la pauta era aún más acentuada. En opinión de los padres, cada año de primaria les reportaría apenas un 0,4 por ciento, pero cada año de secundaria llevaría a incrementar sus ingresos en un 17 por ciento. En realidad, las estimaciones disponibles muestran que cada año de estudios genera un aumento de la renta bastante proporcional[26]. Y la educación parece ayudar incluso a quienes no alcanzan un empleo en el sector formal; por ejemplo, durante la Revolución Verde los agricultores preparados ganaron más dinero que los que no habían estudiado[27]. Además, habría que contar también con el resto de ventajas extraeconómicas. En definitiva, los padres ven una curva en forma de S cuando en realidad no existe.

Esta manera de creer en la forma de S significa que, salvo que no estén dispuestos a dar un trato diferente a cada uno de sus hijos, para los padres tiene sentido apostar todo al hijo que perciban que promete más, asegurándose de que recibe la educación suficiente, en lugar de repartir la inversión entre todos los hijos por igual. En el pueblo de Naganadgi, a escasa distancia de la casa de Shantarama (la viuda cuyos hijos no iban a la escuela), conocimos a una familia agricultora con siete hijos. Ninguno había estudiado más allá de segundo curso, salvo el más joven, un niño de doce años. Los padres no estaban contentos con la calidad de la escuela pública, donde había estudiado un año, y por eso estaba interno en un colegio privado del pueblo, cursando séptimo. Cada año del niño en el colegio le costaba a la familia más del 10 por ciento de sus ingresos agrícolas totales, un compromiso considerable para dedicar solo a un niño y, evidentemente, un gasto imposible para siete. La madre de este muchacho tan afortunado nos explicó que era el único niño inteligente de la familia. La disposición a usar palabras como «tonto» e «inteligente» para referirse a los propios hijos, a menudo delante de ellos, es totalmente coherente con una forma de ver el mundo que asocia una prima elevada a la elección de un ganador y que dispone a todos los demás miembros de la familia a apoyarle. Esta creencia genera una rivalidad extraña entre los hermanos. Un estudio hecho en Burkina Faso concluyó que los adolescentes eran más propensos a estar matriculados en el instituto de enseñanza secundaria cuando tenían notas altas en pruebas de inteligencia, pero lo eran *menos* cuando sus hermanos habían sacado buenas notas[28].

Una investigación sobre transferencias monetarias condicionadas realizada en Bogotá, en Colombia, encontró evidencias claras de la

propensión a concentrar los recursos en un solo hijo. El programa tenía una financiación limitada y planteó a los padres la opción de inscribir a cualquiera de sus hijos, dentro de unos límites de edad, en una lotería. Los padres de los ganadores recibirían una transferencia cada mes mientras el niño asistiese regularmente a clase. Los agraciados en el sorteo asistieron a la escuela con más regularidad, fueron más propensos a matricularse de nuevo en los cursos siguientes y, en la versión del programa donde parte de la transferencia estaba condicionada a matricularse en la universidad, fueron mucho más propensos a realizar estudios universitarios. Un resultado preocupante es que, entre las familias que inscribieron a varios hermanos, se observó que la probabilidad de estudiar de los hermanos no premiados de familias con un niño agraciado era *menor* que la de los hermanos no premiados de familias en las que ninguno ganó. Lo esperado era que el incremento de los ingresos familiares derivado de la transferencia ayudase también a otros hermanos, pero una vez que había un elegido, los recursos se concentraban en él[29].

Una percepción errónea puede resultar crítica. En realidad no debería existir una trampa de la pobreza basada en la educación, pues la enseñanza es valiosa a cualquier nivel. Pero el hecho de que los padres *crean* que los beneficios de la educación tienen forma de S les lleva a comportarse como si existiera una trampa de la pobreza y, por lo tanto, a crear una sin darse cuenta.

Sistemas escolares elitistas

Los padres no están solos al fijar sus expectativas de éxito en el examen de graduación, pues todo el sistema educativo está orientado en la misma línea. El currículo y la organización de las escuelas a menudo son herederos del pasado colonial, cuando la escuela se entendía como el lugar que preparaba a la élite local para ser los aliados efectivos del estado colonial y el objetivo era distanciarla al máximo del resto de la población. A pesar de la llegada de nuevos estudiantes, los profesores aún trabajan con la premisa de que su función es preparar a los mejores alumnos para unos exámenes difíciles que abrirán las puertas, en la mayoría de los países en desarrollo, bien a la universidad, bien a los años finales de la enseñanza secundaria. A ello se le une la presión implacable para modernizar el currículo, haciéndolo más científico y orientado a las ciencias, basado en libros más gruesos —y, sin duda, más pesados—, hasta el punto de que el

gobierno indio ha establecido un límite de 2,7 kilogramos como peso máximo para la cartera escolar que deben llevar los niños de primer y segundo curso.

Una vez acompañamos al personal de Pratham en la visita a una escuela de la ciudad de Vadodara, en el oeste de la India. La visita se había anunciado y era evidente que el maestro quería dar una buena impresión. Su intención era dibujar en la pizarra una figura enormemente compleja, representativa de una de las pruebas endiabladamente difíciles por las que es famosa la geometría euclidiana, acompañándola de una larga clase sobre el diagrama. Todos los niños, estudiantes de tercero, estaban sentados en filas en el suelo, muy ordenados y callados. Es posible que algunos intentaran copiar el dibujo en sus pequeñas pizarras, pero la calidad de la tiza era tan pobre que no podríamos asegurarlo. Era obvio que ninguno tenía la menor idea de lo que estaba pasando.

Este maestro no era una excepción. Entre los profesores de países en desarrollo hemos visto innumerables ejemplos de estos comportamientos de carácter elitista. Con la colaboración de Pascaline Dupas y Michael Kremer, Esther ayudó a diseñar una reorganización de las aulas escolares de Kenia, aprovechando la dotación de un profesor adicional para dividir cada clase en dos grupos. Los niños se separaban de acuerdo con sus conocimientos previos, para ayudar a que cada grupo estudiara aquello que todavía no había aprendido. Se asignó aleatoriamente a los profesores al nivel «alto» o «bajo» mediante un sorteo público. Los maestros que «perdieron» el sorteo y fueron adscritos al grupo de nivel bajo se mostraron contrariados y aseguraban que no iban a poder conseguir nada en sus clases y que se les culparía de las malas notas de sus alumnos. Y ciertamente adaptaron su conducta a esta forma de ver las cosas, pues durante visitas hechas al azar a las escuelas, los maestros encargados del nivel bajo se encontraban con menor frecuencia en las aulas y con mayor frecuencia en la sala de profesores, tomando té, en relación con los maestros encargados del nivel alto[30].

El problema no viene dado solamente por las ambiciones de los profesores; lo que hace que sea tan dañino es que se une a las bajas expectativas sobre lo que pueden lograr los estudiantes. En cierta ocasión presenciamos unos exámenes hechos a niños de Uttarakand, en las estribaciones del Himalaya indio. Era un día radiante de otoño y costaba evitar la sensación de que la prueba suponía una forma de intromisión. El niño al que intentábamos examinar seguro que pensaba así. Asintió con

fuerza cuando le preguntamos si iba a la escuela y parecía estar de acuerdo cuando le dijimos que le haríamos algunas preguntas, pero en el momento en que el inspector le dio una hoja para que la leyese, miró resuelto hacia otra parte como solo lo puede hacer un niño de siete años. El inspector se esmeró para intentar persuadirle de que simplemente mirase la hoja, prometiéndole que tenía fotos bonitas y un cuento divertido, pero el niño estaba decidido ya; su madre no hacía más que murmurar palabras de aliento, pero su falta de entusiasmo indicaba que no esperaba que el niño cambiase de opinión. Mientras íbamos hacia el coche después de la «entrevista», nos encontramos con un hombre mayor que vestía una camiseta amarilla y un pequeño *dhoti* (el calzón que llevan los agricultores de la zona) lleno de polvo. «Los niños de nuestras casas…», dijo, dejándonos adivinar el resto de la frase. Habíamos visto el mismo pesimismo en la cara de la madre y en las caras de otras muchas madres como ella; la madre no lo diría abiertamente, pero estábamos perdiendo el tiempo.

En las conversaciones sobre los pobres abundan las referencias a cierto determinismo sociológico pasado de moda, ya esté basado en la casta, en la clase o en la etnia. A finales de los años noventa, un equipo dirigido por Jean Dreze preparó un informe sobre el estado de la educación en la India, el Public Report on Basic Education (PROBE [Informe Público sobre la Enseñanza Básica]). Uno de los resultados fue el siguiente:

> Muchos profesores están preocupados por evitar que se les mande a pueblos lejanos o atrasados. Una razón práctica es el inconveniente del desplazamiento o de vivir en un pueblo alejado con instalaciones pobres… Otra razón frecuente es su alienación entre los residentes locales, de quienes se dice a veces que despilfarran su dinero en licores, que no tienen capacidad para estudiar o sencillamente que «se comportan como monos». Las zonas lejanas o atrasadas también se perciben como un campo estéril para los esfuerzos de los maestros.

Un profesor joven le dijo al equipo que, sencillamente, era imposible comunicarse con «hijos de padres rústicos»[31].

En un estudio diseñado para analizar si estos prejuicios influyen en el comportamiento de los maestros hacia los alumnos, se pidió a los profesores que corrigieran unos exámenes. Los maestros no conocían a los alumnos, pero a la mitad de ellos, elegidos al azar, se les dieron los nombres completos de los niños (incluyendo el nombre de la casta). Los demás recibieron exámenes totalmente anónimos. El estudio mostró que, por término medio, los maestros dieron notas sensiblemente más bajas a estudiantes de castas bajas cuando podían ver sus nombres que cuando no

podían. Cabe señalar que los que actuaron así no fueron los maestros de castas altas, sino los de castas bajas, que se mostraron *más* propensos a dar notas peores a alumnos de castas bajas. Estaban convencidos de que estos niños no lo podrían hacer bien[32].

La combinación de altas expectativas y poca fe puede resultar completamente letal. Como vimos, creer que funciona una curva en forma de S lleva a la gente a tirar la toalla. Si los maestros y los padres no creen que el niño pueda atravesar el bache y situarse en la parte en forma de pendiente de la curva en S, pueden renunciar a intentarlo. El profesor ignora a los niños que se han quedado atrás y los padres dejan de interesarse por su educación. Pero este comportamiento *crea* una trampa de la pobreza incluso donde no existía. Si tiran la toalla con el niño, nunca sabrán que quizá el niño pudo haberlo logrado. Por el contrario, las familias que suponen que sus hijos pueden conseguirlo, o las familias que no quieren aceptar que un hijo suyo se quede sin estudios —que, por razones históricamente obvias, tienden a ser las familias más elitistas—, acaban confirmando sus altas expectativas. Como le gusta recordar a uno de sus maestros, cuando Abhijit se estaba quedando rezagado en el trabajo escolar, en primer curso, todos se pusieron de acuerdo en que la causa debía de ser que iba tan adelantado respecto a los demás que se aburría en clase. Por eso se le cambió a segundo, donde inmediatamente volvió a quedarse rezagado, hasta el punto de que su maestro decidió esconder sus tareas para que la dirección no dudara del acierto del cambio. Si Abhijit hubiera sido hijo de dos operarios industriales, en lugar de ser hijo de dos profesores universitarios, es casi seguro que se le habría enviado a clases de recuperación o se le habría pedido que dejase la escuela.

Los propios niños utilizan este razonamiento cuando valoran sus posibilidades. El psicólogo social Claude Steele demostró en el contexto de Estados Unidos el alcance de lo que llama la «amenaza del estereotipo». Las mujeres sacan mejores notas en exámenes de matemáticas cuando se les dice explícitamente que el estereotipo según el cual estas lo hacen peor no es aplicable para esa prueba específica. Asimismo, las personas de raza negra sacan peores notas si tienen que comenzar poniendo su raza en la primera hoja[33]. Como continuación del trabajo de Steele, dos investigadores del Banco Mundial hicieron una competición en la resolución de laberintos entre niños de casta baja y niños de casta alta del estado indio de Uttar Pradesh[34]. Llegaron a la conclusión de que los niños de casta baja compiten bien contra los de casta alta siempre y cuando

la casta no se mencione, pero cuando se les recuerda que son de casta baja y que compiten con los de casta alta lo hacen mucho peor. El recordatorio puede hacerse sencillamente preguntándoles su nombre completo antes de empezar a jugar. Los autores creen que estos resultados pueden deberse al miedo de no ser evaluados con justicia por los organizadores del juego, que obviamente forman parte de la élite, pero podría tratarse también de la internalización del estereotipo. Un niño que espera que la escuela sea difícil puede llegar a culpabilizarse cuando no entiende la explicación, en lugar de culpar al maestro, y puede pensar que no se le da bien estudiar —que es «tonto», como la mayoría de los niños de su condición—, y puede llegar a dejar los estudios completamente, a soñar despierto durante las clases o, sencillamente, a negarse a ir a la escuela, como les pasaba a los hijos de Shantarama.

POR QUÉ FRACASAN LAS ESCUELAS

Los intentos de mejora de las escuelas a través del aumento de los recursos generalmente han sido poco satisfactorios, ya que en muchos países en desarrollo tanto el currículo como las clases se han diseñado pensando en la élite, más que en los niños que asisten habitualmente al colegio. A principios de la década de 1990, Michael Kremer estaba buscando un caso de examen sencillo para poder llevar a cabo una de las primeras evaluaciones aleatorias de una política concreta en un país en desarrollo. Para este primer intento necesitaba un ejemplo que no generase controversia y en el que fuese probable que la medida tuviera un efecto importante. Los libros de texto parecían perfectos; en las escuelas del oeste de Kenia, donde se iba a hacer el estudio, había muy pocos libros, y existía un consenso casi universal sobre el papel de los libros como un recurso fundamental para el aprendizaje. Se seleccionaron 25 escuelas al azar entre un total de 100 y se distribuyeron en ellas los libros de texto aprobados oficialmente para las clases. Los resultados fueron decepcionantes, pues no se observaron diferencias entre las notas medias de los alumnos que recibieron libros de texto y los que no. Sin embargo, Kremer y su equipo descubrieron que los niños que iban muy bien inicialmente (los que sacaron las notas más altas en el examen hecho antes de empezar el experimento) mejoraron significativamente en las escuelas donde se habían dado los libros. La cosa empezaba a tener algún sentido. En el sistema educativo de Kenia se utiliza el inglés, por lo que los libros de texto

estaban en este idioma, aunque para la mayoría de los niños el inglés es solo su tercera lengua, tras su lengua local y el suajili, la lengua de Kenia. Por eso, el inglés no se habla bien y los libros de texto nunca serían útiles para la mayoría de los niños[35]. Este experimento se ha repetido en muchos lugares con otros recursos, desde rotafolios hasta el incremento de la ratio de profesores. Mientras no se acompañen de un cambio en la pedagogía o en los incentivos, los nuevos recursos no ayudan mucho.

Ahora podemos entender la razón por la que, a la hora de enseñar al niño medio, los colegios privados no lo hacen mejor. Para ellos la cuestión es preparar a los niños para que consigan mejores resultados de cara a algún examen público y difícil que signifique un trampolín hacia cosas más importantes, lo que requiere avanzar rápidamente y cubrir programas docentes amplios. Que muchos niños se vayan quedando atrás es una pena, pero es inevitable. En la escuela a la que asistió Abhijit, la política más o menos explícita consistía en deshacerse cada año de los peores de la clase, de forma que al llegar al examen de graduación el centro conseguía un historial de aprobados perfecto. Las escuelas de primaria de Kenia utilizan la misma estrategia, por lo menos a partir de sexto. Los padres comparten estas preferencias, por eso no tienen por qué presionar a los centros para que se comporten de otra forma. Los padres, como todos los demás, quieren que las escuelas ofrezcan a sus hijos lo que consideran que es una enseñanza de élite, a pesar de que son incapaces de apreciar si sus hijos la reciben en la práctica ni si se beneficiarán realmente de ella. Por ejemplo, la enseñanza en inglés es muy popular entre los padres de Asia Meridional, pero los padres que no hablan inglés no pueden saber si los maestros son capaces de enseñar en ese idioma. Una consecuencia desafortunada de este enfoque es que los padres conceden escaso interés a los campamentos de verano y a las clases de recuperación; cuando los niños necesitan estas clases particulares es que no van a triunfar y entonces, ¿para qué intentarlo?

También podemos entender por qué las escuelas de Pratham van bien. Hemos visto que el maestro de la escuela pública sabe cómo enseñar al niño más necesitado e incluso está dispuesto a dedicarle algún esfuerzo durante el verano, pero durante el curso académico su trabajo no es ese —o así se lo han hecho creer—. Hace poco, también en Bihar, evaluamos una iniciativa de Pratham que trataba de integrar completamente los programas de recuperación en las escuelas públicas. Para ello formaba a los maestros en el uso de sus materiales y formaba también a voluntarios para que

trabajasen como profesores de apoyo en esas clases. El resultado fue sorprendente. En las escuelas, seleccionadas al azar, que se beneficiaron tanto de la formación de los maestros como de los voluntarios, las mejoras fueron significativas y reflejaron todos los buenos resultados de Pratham que se han descrito anteriormente. Donde se llevó a cabo solamente la formación del maestro, prácticamente no cambió nada. El mismo profesor que lo había hecho tan bien durante los campamentos de verano fracasó totalmente y parece que las restricciones impuestas por la pedagogía oficial y el enfoque específico en cubrir todo el programa se convirtieron en una barrera demasiado grande. No podemos echarles la culpa solo a los maestros, dado que bajo la nueva normativa denominada Right to Education Act (Ley del Derecho a la Educación) completar el currículo es una exigencia legal en la India.

Desde la perspectiva más amplia del conjunto de la sociedad, estas pautas de creencias y de comportamientos significan que la mayoría de los sistemas escolares son la fuente tanto de injusticias como de despilfarros. Los hijos de los ricos van a escuelas donde no solo se les enseña más y mejor, sino donde se los trata con sensibilidad y se les ayuda a alcanzar su verdadero potencial. Los pobres acaban en escuelas donde desde el principio queda muy claro que no se los quiere, salvo que muestren algunas capacidades excepcionales y, de hecho, se espera que sufran en silencio hasta que abandonen los estudios.

Todo esto genera una inmensa pérdida de talento. Entre todas las personas que dejan los estudios en algún punto entre la escuela primaria y la universidad, y entre quienes nunca fueron a la escuela, muchos —quizá la mayoría— son víctimas de algún error de juicio: padres que tiraron la toalla demasiado pronto, maestros que nunca intentaron enseñarles o el retraimiento de los propios estudiantes. Es casi seguro que algunos habrían podido llegar a ser catedráticos de economía o líderes empresariales, y en cambio, se habrán convertido en jornaleros o tenderos o, en el caso de que hayan tenido suerte, habrán podido acceder a algún puesto administrativo. Lo más probable es que los huecos que dejaron vacantes hayan sido cubiertos por mediocres cuyos padres se pudieron permitir ofrecer a sus hijos todas las oportunidades posibles para su bien.

Las historias de grandes científicos como Albert Einstein o el genio matemático indio Ramanujan, que no terminaron sus estudios, son muy

conocidas, por supuesto. La historia de la empresa Raman Boards sugiere que ese tipo de experiencias no se limita solo a unas pocas personas extraordinarias; a finales de los años setenta, un ingeniero tamil llamado V. Raman creó Raman Boards en Mysore. La empresa fabricaba productos de papel de uso industrial (como, por ejemplo, las hojas de cartón utilizadas en transformadores eléctricos). Un día, V. Raman se encontró al joven Rangaswami en la puerta de la empresa, buscando trabajo. Decía que era de una familia muy pobre y que había estudiado algo de ingeniería, pero sin llegar a alcanzar una titulación universitaria. Sintiéndose obligado por lo mucho que insistía en que podía trabajar bien, Raman le hizo un test rápido de inteligencia e, impresionado por sus resultados, le convirtió en su protegido. Cuando había un problema, la tarea se le asignaba a Rangaswami que, trabajando al principio con Raman y cada vez más por su cuenta, encontraría una solución creativa. La empresa de Raman acabó siendo adquirida por la gran multinacional sueca ABB y ahora es la planta más eficiente de todas las que tiene ABB en el mundo, incluyendo las de Suecia. Rangaswani, el hombre que no pudo acabar la carrera de ingeniería, es el ingeniero jefe. Su colega Krishnachari, otro de los hallazgos de Raman —un antiguo carpintero con escasa educación formal—, es un director fundamental en la división de componentes.

El hijo de Raman, Aroon, que dirigía la empresa hasta que se vendió, ahora tiene una pequeña unidad de I+D con un puñado de personas que trabajaban con él en Raman Boards. El núcleo de su equipo investigador, formado por cuatro personas, incluye a dos que no acabaron el bachillerato y no tiene a ningún ingeniero titulado. Aroon dice que son extraordinarios, pero al principio el problema era que no tenían confianza para hablar, por lo que no fue fácil descubrir su potencial. Los descubrieron porque era una empresa pequeña con gran actividad de I+D, e incluso así hizo falta trabajar mucho y de forma constante para descubrir sus cualidades y animarlos continuamente.

Es evidente que esta fórmula no se puede copiar con facilidad. El problema es que no hay caminos directos para descubrir el talento, a menos que se esté dispuesto a pasar mucho tiempo haciendo lo que debería haber hecho el sistema educativo, es decir, dando oportunidades a la gente para que demuestren qué se les da bien. Sin embargo, Raman Boards no es la única empresa que cree que hay mucho talento sin descubrir ahí fuera. La empresa Infosys, uno de los gigantes indios, ha montado centros examinadores donde puede entrar la gente —aunque no hayan completado

enseñanza formal— para pasar un test orientado a habilidades analíticas y de inteligencia más que a lo aprendido en libros de texto. Quienes lo hacen bien pueden convertirse en aprendices y los aprendices exitosos consiguen un puesto de trabajo. Esta ruta alternativa es una fuente de esperanza para quienes se han ido cayendo por los enormes agujeros del sistema educativo. Cuando Infosys cerró sus centros examinadores durante la gran recesión, la noticia apareció en las portadas de la prensa india.

Una combinación de objetivos poco realistas, expectativas innecesariamente pesimistas e incentivos equivocados a los profesores contribuye a asegurar el fracaso de los sistemas educativos de los países en desarrollo en lo referente a sus dos tareas fundamentales: proporcionar un conjunto de habilidades básicas a todos e identificar el talento. Además, la tarea de proporcionar enseñanza de calidad se está haciendo cada vez más difícil, pues los sistemas educativos están bajo presión en todo el mundo. La escolarización ha aumentado más rápido que los recursos y, con el crecimiento de los sectores de alta tecnología, hay un incremento a escala mundial de la demanda del tipo de personas que antes se dedicaban a la docencia. En lugar de ser profesores, estas personas se dedican ahora a ser programadores, directores de sistemas informáticos o personal de banca. Esto va a suponer un problema muy serio a la hora de encontrar buenos profesores en la enseñanza secundaria y en los niveles superiores.

¿Hay alguna salida o el problema es demasiado difícil?

REESTRUCTURACIÓN DE LA EDUCACIÓN

La parte positiva, y positiva de verdad, es que todas las pruebas indican claramente que asegurarse de que todos los niños aprenden bien las cosas básicas en la escuela no solamente es posible, sino también relativamente fácil, siempre y cuando la actividad se dirija a ese aprendizaje y no haya otras distracciones. Un experimento social notable hecho en Israel muestra lo mucho que pueden hacer las escuelas. En un solo día de 1991 fueron desalojados por vía aérea de Addis Abeba 15 000 personas, judíos etíopes más o menos indigentes junto con sus hijos, y se les dispersó en comunidades de todo Israel. Los niños, cuyos padres habían recibido un promedio de entre uno y dos años de enseñanza, accedieron a la escuela primaria junto con otros niños israelíes. Los padres de estos últimos eran colonos que llevaban ya bastante tiempo e inmigrantes recientes de Rusia y tenían un promedio de 11,5 años de estudios. Los contextos familiares de

ambos grupos no podían ser más diferentes entre sí. Años después, cuando estaban a punto de terminar el bachillerato los que habían entrado en la escuela en 1991, las diferencias se habían estrechado de forma considerable. El 65 por ciento de los niños etíopes había alcanzado el último curso sin repetir, cifra solo ligeramente inferior al 74 por ciento de los inmigrantes de Rusia. Resulta que incluso las desventajas más severas en lo que respecta al contexto familiar y a las condiciones de vida en la infancia pueden compensarse ampliamente, al menos en las escuelas israelíes, donde se dan las condiciones adecuadas[36].

Varios experimentos exitosos nos han dado ideas sobre cómo se pueden crear estas condiciones. Un primer factor es centrarse en las habilidades básicas y comprometerse con la idea de que *todos y cada uno de los niños* pueden dominarlas si ellos y sus maestros les dedican el esfuerzo suficiente. Este es el principio fundamental del programa de Pratham, pero también es la actitud que condensan las escuelas *charter «no excuse»* («escuelas semiautónomas "sin excusas"») de Estados Unidos[37]. Estas escuelas, como también las de Knowledge Is Power Program (KIPP [Programa Conocimiento es Poder]), las de Harlem Children's Zone (Zona de Niños de Harlem) y algunas otras, se dirigen principalmente a alumnos de familias pobres y especialmente a niños de raza negra. Su currículo se centra en la adquisición sólida de habilidades básicas y en medidas continuadas de lo que realmente saben los niños, pues sin esos diagnósticos es imposible evaluar sus progresos.

A través de varios estudios que compararon a los ganadores y a los perdedores de sorteos de admisión, se ha demostrado que estas escuelas son tremendamente efectivas y exitosas. Un estudio de escuelas *charter* de Boston sugiere que si se cuadruplicara la capacidad de estos centros y se mantuviese invariable el perfil demográfico de sus estudiantes, potencialmente se podría eliminar el 40 por ciento de las brechas observadas en las notas de matemáticas entre niños blancos y negros de la ciudad[38]. El mecanismo utilizado es exactamente el mismo que observamos en los programas de Pratham y consiste en dar una oportunidad a los niños que están totalmente perdidos en el sistema educativo reglado (lo que queda demostrado porque sus notas al entrar en la escuela *charter* son muy inferiores a las del resto de los niños) para que puedan recuperarse, cosa que hacen muchos.

Un segundo aspecto positivo procedente del trabajo de Pratham es que para preparar profesores de recuperación efectivos hace falta una

formación relativamente pequeña, al menos para los maestros de cursos inferiores. La mayoría de los voluntarios que han obtenido estos efectos tan espectaculares eran estudiantes universitarios o gente con una semana o diez días de formación en pedagogía. Además, esto va más allá de enseñar solo lectura y aritmética básica. El mismo programa que en Bihar llevó a las aulas a los voluntarios también les permitió enseñar a los niños que sabían leer bien a utilizar sus habilidades lectoras para aprender y las mejoras del aprendizaje fueron sustanciales. Pratham le llama a esto Leyendo para aprender, la continuación de su programa más sencillo Aprendiendo a leer. Las escuelas *charter* suelen usar principalmente a profesores jóvenes y entusiastas y son capaces de ayudar significativamente tanto a niños de escuela primaria como de secundaria.

En tercer lugar hay mejoras potenciales importantes que se podrían alcanzar reorganizando el currículo y las aulas para permitir que los niños aprendan a su propio ritmo y, especialmente, para asegurarse de que los que van retrasados puedan concentrarse en lo básico. Una forma de hacerlo es mediante el seguimiento de los niños. En Kenia, el estudio mencionado anteriormente comparó dos modelos utilizados para asignar a los niños de primero a dos clases separadas. En uno los niños fueron asignados a cada clase de forma aleatoria, mientras en el otro modelo se les dividió en función de sus conocimientos previos. Cuando se separó a los niños según sus conocimientos, de forma que el profesor pudiese atender mejor a sus necesidades de aprendizaje, los alumnos de todos los niveles iniciales tuvieron mejores resultados. Además, las mejoras fueron persistentes, pues al final del tercer curso los alumnos que habían tenido seguimiento en primero y segundo todavía tenían mejores resultados que quienes no habían tenido seguimiento[39]. Se pueden encontrar fórmulas alternativas para adaptar la enseñanza a las necesidades de los estudiantes. Una posibilidad consiste en hacer más fluidos los límites entre cursos, de modo que un niño que por su edad está en quinto, pero que necesitaría ir a la clase de segundo para algunas asignaturas, lo pueda hacer sin quedar aún más estigmatizado.

De forma más general, se podrían hacer muchas cosas para cambiar las expectativas poco realistas que tiene todo el mundo. En Madagascar, un programa se limitó a informar a los padres sobre los ingresos adicionales medios que, *niños de contextos similares al suyo*, podrían ganar por un año de estudios adicional. El programa tuvo un efecto positivo importante en las notas de los exámenes y, entre los padres que descubrieron que habían

infravalorado los beneficios de la educación, ese efecto se multiplicó por dos[40]. Un estudio anterior hecho en la República Dominicana produjo resultados similares entre estudiantes de bachillerato[41]. Como es prácticamente gratis hacer que los profesores pasen información a los padres, esta es la forma conocida más barata para mejorar las notas entre todas las medidas que se han evaluado hasta la fecha.

También puede ser una buena idea intentar fijar objetivos más cercanos, tanto para los niños como para los maestros. De ese modo todos pueden dejar de pensar en ese resultado esquivo que se obtendrá al cabo de muchos años. Un programa implementado en Kenia ofreció becas de 20 dólares PPC para el año siguiente a las niñas cuyas notas estuviesen entre el 15 por ciento de las más altas de un examen. Esto no solo consiguió que las niñas lo hicieran mucho mejor, sino que también impulsó a los profesores a trabajar más (para ayudarlas), lo que a su vez hizo que los niños también mejorasen aunque para ellos no hubiera becas[42]. En Estados Unidos se observó que recompensar a los niños por alcanzar objetivos a largo plazo, como sacar buenas notas, no tenía éxito, mientras que recompensarlos por su esfuerzo en lectura era sumamente efectivo[43].

Por último, puesto que los buenos profesores son difíciles de encontrar y las tecnologías de la información son cada vez mejores y más baratas, parece razonable utilizarlas más. Sin embargo, la visión actual del uso de las tecnologías docentes no es especialmente positiva en la comunidad educativa. Está basada en la experiencia de los países ricos, donde la alternativa a formarse con el ordenador es, en gran medida, hacerlo con un profesor bien preparado y motivado. Como hemos visto, este no siempre es el caso en los países pobres. De hecho, la evidencia procedente del mundo en desarrollo es bastante positiva, aunque sea escasa. En colaboración con Pratham, evaluamos un programa de aprendizaje asistido por ordenador en las escuelas públicas de Vadodara, a principios de la década de 2000. El programa era sencillo y consistía en poner a parejas de alumnos de tercero y cuarto a participar en un juego con el ordenador. El juego incluía la resolución de problemas de matemáticas de dificultad progresiva y su acierto daba la oportunidad al ganador de lanzar basura al espacio exterior (se trataba de un juego muy políticamente correcto). A pesar de que solamente podían jugar dos horas a la semana, las mejoras en las notas de matemáticas gracias a este programa fueron tan grandes como las de algunas de las medidas educativas más exitosas que se han probado en contextos diversos a lo largo del tiempo; y estos resultados se

produjeron para todos los niveles, de modo que mejoraron los resultados tanto de los niños que sacaban buenas notas como las del resto. Cabe subrayar un rasgo especialmente positivo del ordenador como instrumento de aprendizaje, esto es, que cada niño puede determinar su propia velocidad a través del programa[44].

Este mensaje sobre la reducción de las expectativas, el centrarse en las competencias básicas y el usar la tecnología como complemento o, si es necesario, como sustituto del profesor, no está bien visto por algunos expertos educativos. Posiblemente su reacción es comprensible, pues parece que estamos sugiriendo un sistema educativo de dos niveles, uno para los hijos de los ricos, que sin duda recibirán la enseñanza de mejor calidad en costosos colegios privados, y otro para el resto. Esta objeción no es totalmente injustificada, pero desafortunadamente la separación ya existe, con la diferencia de que el sistema actual prácticamente no ofrece nada a una gran parte de los niños. Si se simplificase radicalmente el currículo, si la misión del profesor fuese definida como es debido para que todos y cada uno dominen cada contenido impartido, y si se permitiese a los niños aprender a su propio ritmo —repitiendo curso, si fuese necesario —, la gran mayoría sacarían algo de los años que pasan en la escuela. Además, los más inteligentes tendrían una posibilidad real de descubrir su talento. Es cierto que costaría trabajo ponerlos en igualdad de condiciones con los niños de las escuelas elitistas, pero si hubiesen aprendido a creer en sí mismos podrían tener una oportunidad, especialmente si el sistema tuviese el objetivo de ayudarlos a lograrlo[45]. El primer paso para conseguir un sistema educativo que dé una oportunidad a cada niño puede ser reconocer que las escuelas deben servir a los estudiantes que tienen, antes que a aquellos que quizá les gustaría tener.

5. La gran familia de Pak Sudarno

El hijo menor de la primera ministra india Indira Gandhi, Sanjay Gandhi, parecía destinado a ser su heredero político hasta que falleció en un accidente de aviación en 1981. Sanjay Gandhi estaba convencido de que el control demográfico tenía que ser un componente básico del plan de desarrollo de la India. Fue el tema central de sus numerosas apariciones públicas durante el llamado «periodo de emergencia» (de mediados de 1975 a principios de 1977), cuando los derechos democráticos fueron suspendidos temporalmente y cuando Sanjay Gandhi, a pesar de no ocupar puesto oficial alguno, llevaba abiertamente las riendas del país. Al programa de planificación familiar debe dársele «la máxima atención e importancia —dijo en una cita sobria, como de costumbre—, porque todo nuestro progreso industrial, económico y agrícola sería inútil si la población continúa creciendo al ritmo actual»[1].

La planificación familiar en la India tenía una larga historia, que había comenzado a mediados de los años sesenta. En 1971, el estado de Kerala puso en marcha el experimento de los servicios móviles de esterilización, las «campañas de esterilización» que se convertirían en la piedra angular del plan de Sanjay Gandhi durante el estado de emergencia. Aunque el control demográfico había sido señalado como un tema importante por parte de la mayoría de los políticos anteriores, Sanjay Gandhi dedicó a este problema un grado de entusiasmo sin precedentes y tuvo la disposición y la habilidad de torcer todos los brazos necesarios para poder llevar a cabo sus políticas.

En abril de 1976, el gobierno indio aprobó una declaración formal de política demográfica nacional que incluía una variedad de medidas para impulsar la planificación familiar. A quienes estuvieran dispuestos a ser esterilizados se les ofrecían incentivos importantes, tales como el salario de un mes o la prioridad en el acceso a la vivienda; más alarmante era que se autorizaba a los estados a aprobar leyes de esterilización obligatoria —por ejemplo, para todas las personas con más de dos hijos—. Aunque solamente hubo un estado que propuso una ley de este tipo y nunca llegó a ser aprobada, se los presionó explícitamente para que aprobaran cuotas de

esterilización y para cumplirlas, y, salvo tres estados, todos los demás eligieron «voluntariamente» objetivos superiores a los propuestos por el gobierno central. Los objetivos totales ascendían a 8,6 millones de esterilizaciones para el periodo 1976-1977.

Una vez establecidas, estas cuotas no se tomaron a la ligera. El director administrativo del estado de Uttar Pradesh envió un telegrama a sus principales subordinados que decía: «Informen a todos de que incumplimiento de objetivos mensuales no solo supondrá suspensión salarial, sino también de empleo, así como multas elevadas. Impulsar toda la maquinaria administrativa inmediatamente repito inmediatamente y mantengan informes diarios por radio a mí y al secretario del ministro principal». Todos los empleados públicos, hasta los de los gobiernos locales, y sin excluir a inspectores de ferrocarriles ni a maestros de escuela, debían conocer el objetivo local. Los maestros visitaron a los padres de sus alumnos y les dijeron que los niños podrían ver denegada la matrícula en la escuela en el futuro si ellos no accedían a la esterilización. Las personas que viajaban en tren sin billete —una práctica ampliamente aceptada entre los pobres hasta la fecha— recibían multas elevadas salvo que decidiesen esterilizarse. No debe sorprendernos que a veces la presión llegase mucho más lejos. En Uttawar, un pueblo musulmán cercano a la capital de Delhi, todos los varones del pueblo fueron detenidos una noche por la policía y conducidos con acusaciones falsas a la comisaría, desde donde los enviaron a ser esterilizados.

Parece que esta política alcanzó sus objetivos inmediatos, aunque es probable que los incentivos también provocasen el registro de un número de esterilizaciones superior al real. Según los informes, 8,25 millones de personas fueron esterilizadas en 1976-1977, de los cuales 6,5 millones lo fueron en el periodo de julio a diciembre de 1976. Al final de ese año, el 21 por ciento de las parejas indias estaban esterilizadas. Pero el descontento con las violaciones de los derechos civiles, que fueron una parte esencial del desarrollo del programa, hizo que esa política de esterilización se convirtiese en un tema clave en las elecciones que finalmente tuvieron lugar en 1977. El disgusto quedó reflejado de forma memorable en el eslogan «*Indira hatao, indiri bachao*» («Deshazte de Indira y salva tu pene»). Según la opinión general, la derrota de Indira Gandhi en las elecciones de 1977 se debió en parte al odio popular que generaba este programa. El nuevo gobierno cambió la política inmediatamente.

En uno de esos giros irónicos que deleitan a los historiadores, cabe la posibilidad de que Sanjay Gandhi haya contribuido a un mayor ritmo de crecimiento de la población de la India a largo plazo. Las políticas de planificación familiar, empañadas por el estado de emergencia, quedaron olvidadas y así han permanecido. Algunos estados como Rajastán continúan promoviendo la esterilización con carácter voluntario pero, a excepción del personal de los servicios de salud, nadie parece tener ningún interés en ella. No obstante, en el tiempo transcurrido desde entonces, la sospecha generalizada ante las campañas del gobierno es uno de los vestigios más duraderos de esa época. Por ejemplo, todavía se puede oír a personas de los suburbios y de los pueblos que rechazan la vacuna oral contra la poliomielitis porque creen que es una forma secreta de esterilizar a los niños.

Este caso concreto y la política draconiana de un solo hijo por familia en China son los ejemplos más conocidos de medidas de control demográfico impuestas con severidad, pero la mayoría de los países en desarrollo tienen algún tipo de política demográfica. En un artículo publicado en 1994 en la revista *Science*, John Bongaarts, del Population Council, llevó a cabo una estimación relativa a 1990 según la cual el 85 por ciento de la población del mundo en desarrollo vivía en países donde el gobierno sostenía explícitamente que la población era excesiva y necesitaba ser controlada mediante planificación familiar[2].

Es cierto que ahora hay muchas razones para que todo el mundo se preocupe por el crecimiento demográfico. Jeffrey Sachs habla de ellas en su libro *Economía para un planeta abarrotado*[3]. La más obvia es su impacto potencial sobre el medioambiente. El crecimiento demográfico contribuye al aumento de las emisiones de dióxido de carbono y, por tanto, al calentamiento global. En algunas partes del mundo, el agua potable se está convirtiendo en un bien cada día más escaso, en parte como consecuencia directa de que haya más personas que la necesitan y en parte porque más población equivale a tener que producir más alimentos y usar más agua de riego, ya que el 70 por ciento del agua dulce se utiliza para regar. La Organización Mundial de la Salud estima que una quinta parte de la población mundial vive en zonas donde escasea el agua dulce[4]. Es evidente que se trata de asuntos de vital importancia y muchas veces, las familias, al decidir el número de hijos que quieren tener, no los tienen totalmente en cuenta, por lo que es necesaria una política demográfica. El problema es que resulta imposible desarrollar una política demográfica

razonable sin entender las razones por las que algunas personas tienen tantos hijos. ¿Es que no son capaces de controlar su fertilidad (por ejemplo, por falta de métodos anticonceptivos), o se trata de una decisión expresa? ¿Qué razones hay detrás de esa decisión?

¿Qué tienen de malo las familias numerosas?

Los países más ricos tienen un crecimiento demográfico más lento. Por ejemplo, un país como Etiopía, donde la tasa total de fecundidad asciende a 6,12 hijos por mujer, es 51 veces más pobre que Estados Unidos, donde la tasa total de fecundidad es de 2,05.

Esta relación tan fuerte ha convencido a mucha gente, incluyendo a profesores universitarios y a responsables políticos, sobre la validez de un antiguo razonamiento popularizado inicialmente por el reverendo Thomas Malthus, un profesor de historia y de economía política en el East India Company College, cerca de Londres, de finales del siglo XVIII. Malthus creía que los recursos que tienen los países son más o menos fijos y, utilizando la tierra como su ejemplo favorito, pensaba que serían más pobres cuanto más creciese la población[5]. Según este razonamiento, la Peste Negra, a la que se achaca la muerte de la mitad de la población de Gran Bretaña entre 1348 y 1377, debería ser reconocida por los años de salarios altos que vinieron a continuación. Alwyn Young, un economista de la London School of Economics, volvió a utilizar este razonamiento hace poco en el contexto de la epidemia actual de sida/VIH en África. En un artículo titulado «The Gift of the Dying» («El regalo de los moribundos») sostenía que la epidemia haría que las generaciones futuras de África estén en una mejor posición, al reducir la fecundidad[6]. Esta caída de la fecundidad se produce de forma directa, por una reticencia a tener relaciones sexuales sin protección, y también indirectamente, porque la consiguiente escasez de mano de obra hace que para las mujeres resulte más atractivo trabajar que tener niños. Para Suráfrica, Young calculó que la «gran ayuda» de una población reducida durante las próximas décadas sería lo suficientemente importante como para compensar con creces que muchos huérfanos del sida no recibirán una educación adecuada. Como resultado directo del VIH, Suráfrica podría ser un 5,6 por ciento más rico a perpetuidad. Al final de su artículo afirmó, pensando sin duda en sus lectores más aprensivos, que «no podemos lamentarnos eternamente por el

azote que supone el alto crecimiento demográfico en el mundo en desarrollo, para después concluir que la inversión de estas tendencias es un desastre económico idéntico».

El artículo de Young generó una discusión acalorada que se centró en la posibilidad de que la epidemia de sida/VIH provoque una caída de la fecundidad. Desde entonces ha habido seguimientos rigurosos que han refutado esta afirmación[7]. No obstante, la gente estaba dispuesta, en su mayoría, a reconocer su segunda idea, es decir, que la caída de la fecundidad haría más ricos a todos.

Sin embargo, es menos evidente de lo que parece. En comparación con la época en que Malthus formuló su hipótesis por vez primera, las personas que habitan el planeta actualmente son muchas más y la mayoría de ellas son más ricas que los contemporáneos de Malthus. El progreso técnico, que no figuraba en las teorías del economista británico, se ocupa de que los recursos aparezcan sin saber de dónde vienen; cuanta más gente hay, más personas se dedican a buscar ideas nuevas y quizá, por lo tanto, es más probable que aparezcan avances tecnológicos. De hecho, durante la mayor parte de la historia de la humanidad —desde millones de años antes de Cristo—, las regiones o países que tenían más población han crecido más rápido que las demás[8].

Por consiguiente, es poco probable que el debate se cierre desde un punto de vista puramente teórico, y el hecho de que hoy haya países más pobres con tasas de fecundidad relativamente más altas no quiere decir que estas sean la causa de su pobreza. Podría ocurrir, por el contrario, que tienen una fecundidad elevada porque son pobres, o un tercer factor podría estar afectando a la vez a la fecundidad y a la pobreza. Incluso que a menudo se hayan dado periodos de crecimiento económico rápido coincidiendo con caídas bruscas de la fecundidad, como ocurrió en Corea y en Brasil durante los años sesenta, resulta cuando menos ambiguo. No está claro si las familias empezaron a tener menos hijos cuando se aceleró el crecimiento, quizá porque tenían menos tiempo para cuidarlos, o si la caída de la fecundidad liberó recursos para otras inversiones.

Como se ha tenido que hacer ya muchas veces, es preciso cambiar de perspectiva, dejar a un lado las grandes preguntas y concentrarse en las vidas y en las decisiones de las personas pobres, para tener alguna posibilidad de avanzar en esta cuestión. Una forma de hacerlo es estudiar lo que ocurre dentro de la familia: ¿son más pobres las familias numerosas

por ser grandes? ¿Son menos capaces de invertir en la salud y en la educación de sus hijos?

Uno de los eslóganes favoritos de Sanjay Gandhi era «Una familia pequeña es una familia feliz». Iba acompañado de un dibujo de una pareja sonriente con sus dos hijos rellenitos y fue una de las imágenes más visibles en toda la India a finales de los años setenta. Podría haber sido la ilustración de un influyente argumento sugerido por Gary Becker, un premio Nobel de Economía. Becker sostenía que las familias se enfrentan a una elección entre calidad y cantidad, es decir, que cuando hay más hijos, cada uno de ellos será de menor «calidad» porque sus padres dedicarán menos recursos a alimentar y educar adecuadamente a cada uno[9]. Esto se cumpliría especialmente si los padres creyesen, tanto si aciertan como si no, que merece la pena invertir más en el hijo con más talento, que, como se ha visto anteriormente, es lo que ocurre en el mundo en forma de S. En ese caso, algunos niños acabarían viendo cómo se deshacen completamente sus perspectivas vitales. Si los hijos de familias numerosas son menos propensos a recibir la educación, la nutrición y los cuidados de salud adecuados (lo que los economistas llaman la inversión en capital humano) y si las familias pobres son más propensas a ser numerosas (por ejemplo, porque no pueden permitirse métodos anticonceptivos), se crea un mecanismo para la transmisión intergeneracional de la pobreza por el cual los padres pobres engendran (muchos) hijos pobres. Una trampa de la pobreza de este tipo podría justificar la necesidad de una política demográfica, tal como defiende Sachs en *Economía para un planeta abarrotado*[10]. Pero cabe preguntarse si las cosas son realmente así y si los niños que crecen en familias numerosas tienen desventajas reales. En nuestra base de datos de dieciocho países, los hijos nacidos en familias numerosas sí que reciben menos enseñanza, aunque no en todas partes —la zona rural de Indonesia[11], Costa de Marfil y Ghana[12] se encuentran entre las excepciones—. Sin embargo, incluso en aquellas zonas en las que es así, no se supone que los niños sean pobres y tengan menos estudios *por el hecho de* tener más hermanos. Podría ocurrir simplemente que las familias pobres que decidieron tener muchos hijos también le den un menor valor a la enseñanza.

Para poner a prueba el modelo de Becker y saber si el incremento del tamaño de la familia conduce a una menor inversión en el capital humano de los hijos, las investigaciones se han centrado en ejemplos donde el incremento se escapaba, en parte, al control familiar. Sus resultados son

sorprendentes, pues en esos casos no hay evidencia alguna de que los niños nacidos en familias más pequeñas tengan un nivel de estudios superior.

Un ejemplo de una situación de este tipo, donde la familia acaba teniendo más hijos de los que esperaba, y dado que la mayoría de los pobres del mundo no utilizan terapias de estimulación de la fertilidad, es el nacimiento de gemelos. Si una familia estaba deseando tener dos hijos, por ejemplo, y en el segundo embarazo nacen gemelos, el hijo mayor tendrá un hermano más de lo que se preveía. Otro factor es el sexo de los hijos. Es frecuente que las familias deseen tener un niño y una niña. Por consiguiente, una familia cuyo segundo hijo es del mismo sexo que el primero tiene una mayor probabilidad de ir a por un tercero, en comparación con la familia que ya tiene la pareja[13]. En muchos países en desarrollo, los padres son más propensos a buscar un niño más si todavía no han tenido un varón. Si se compara a una niña que es la mayor y tiene una hermana pequeña con otra que tiene un hermano pequeño, es más probable que la primera crezca con dos o más hermanos en casa, por la sencilla razón —puramente accidental, al menos hasta que lleguen las técnicas de elección de sexo— de que tuvo una hermana en lugar de un hermano. Un estudio hecho en Israel analizó estas fuentes de variación del tamaño familiar y observó, sorprendentemente, que el tamaño de la familia no parece tener efectos adversos sobre la educación de los hijos, incluso entre los árabes israelíes, que en su mayoría son muy pobres[14].

Nancy Qian encontró un resultado todavía más provocador al analizar el efecto de la política de un solo hijo en China. En algunas zonas, la medida se suavizó para permitir que las familias que habían dado a luz a una niña en primer lugar pudieran tener un segundo hijo. La investigación mostró que las niñas que, como consecuencia de esta medida, tuvieron un hermano o una hermana —que de otro modo no habrían tenido—, recibieron *más* educación y no menos, en un desafío aparente del teorema de Becker[15].

Otra evidencia de este tipo de trabajos procede de Matlab, en Bangladesh, zona destinada a acoger uno de los experimentos más extraordinarios del mundo en materia de planificación familiar. En 1977 se seleccionó una muestra correspondiente a la mitad de 141 pueblos para recibir el Programa Integrado de Planificación Familiar y Salud Maternoinfantil (PFSMI), un programa intensivo y de largo alcance. Cada dos semanas, una enfermera llevaba servicios de planificación familiar a los hogares de todas las mujeres casadas en edad fértil que quisieran recibirla.

También ofrecía ayuda en cuidados prenatales y vacunación. Quizá no sorprenda saber que el programa consiguió una reducción acusada del número de hijos por mujer. En 1996, las mujeres residentes en las zonas del programa con edades comprendidas entre los treinta y los treinta y cinco años tenían cerca de 1,2 hijos menos que las mujeres de las zonas que no acogieron el programa. Este cambio vino acompañado por una caída del 25 por ciento en la mortalidad infantil, aunque como el programa incidía de forma directa en la salud infantil, no hay por qué atribuir la reducción de la mortalidad al cambio en la fecundidad. No obstante, a pesar de que la fecundidad se redujo y de que se dedicó mucho más dinero a hacer que los niños fuesen más sanos, en 1996 no había diferencias significativas en estatura, peso, escolarización o años de estudios completados, ni entre los niños ni entre las niñas. Una vez más, la disyuntiva entre calidad y cantidad parece no tener lugar[16].

Por supuesto que estos tres estudios por sí solos no tienen la última palabra y está claro que se necesitan más investigaciones pero, por el momento, las evidencias de las que se dispone pueden interpretarse como que no existe una prueba irrefutable que demuestre que las familias numerosas son malas para los hijos, en contra de lo que defiende Sachs en *Un planeta abarrotado*. Es difícil justificar la planificación familiar como una forma de proteger a los hijos de crecer en familias numerosas.

Sin embargo, parece ir contra la intuición el que el tamaño de la familia no afecte a los hijos, pues si los mismos recursos deben repartirse entre más gente, al menos algún miembro debería acabar teniendo menos. Si los hijos no notan las consecuencias, ¿quién lo hace? Una posible respuesta es que lo noten sus madres.

El programa Profamilia en Colombia muestra que este es un claro motivo de preocupación. Profamilia fue creado en 1965 por un joven ginecólogo llamado Fernando Tamayo y durante las décadas siguientes fue el principal proveedor de anticonceptivos en Colombia, así como uno de los programas de planificación familiar más duraderos del mundo. En 1986, el 53 por ciento de las mujeres colombianas en edad fértil usaban anticonceptivos, que principalmente habían conseguido a través de Profamilia. Además, las mujeres que accedieron a la planificación familiar de adolescentes tuvieron una escolarización más larga y un 7 por ciento

más de probabilidades de trabajar en el sector formal, en comparación con las que no accedieron a esos servicios[17].

De forma similar, las mujeres bangladesíes que se beneficiaron del programa en Matlab tenían más peso y estatura que las del grupo de comparación, así como mayores ingresos. La posibilidad de acceder a los anticonceptivos da a las mujeres un mayor control sobre sus vidas reproductivas al poder decidir no solo el número de hijos, sino también el momento de tenerlos. Está probado que quedarse embarazada a una edad demasiado temprana es muy malo para la salud de la madre[18]. Además, el embarazo temprano, o incluso el matrimonio, a menudo conduce a dejar de estudiar[19]. Pero centrar la defensa de la planificación familiar en el deseo de la sociedad de proteger a la madre suscita una pregunta obvia: si no le interesa quedarse embarazada en el momento inadecuado, ¿por qué se queda? De forma más general, cabe preguntarse cómo toman las familias sus decisiones de natalidad y qué grado de control tienen las mujeres sobre estas decisiones.

¿Controlan los pobres sus decisiones en materia de fecundidad?

Una de las causas que puede estar impidiendo el control de las decisiones de fecundidad de la gente pobre es que no tengan acceso a métodos anticonceptivos modernos. De acuerdo con el informe oficial de la ONU sobre el progreso en la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, si se pudiese satisfacer la «demanda no cubierta» de anticonceptivos modernos, «se generaría una caída del 27 por ciento anual en la mortalidad materna, al reducir el número de embarazos no deseados de 75 millones a 22»[20]. Las mujeres pobres y que no han estudiado son mucho menos propensas a utilizar métodos anticonceptivos que las más ricas y preparadas. Además, durante la última década no ha aumentado el uso de estos métodos entre las mujeres pobres.

No obstante, su reducido *uso* no implica necesariamente que sea *imposible acceder* a ellos. En el ámbito de la planificación familiar encontramos debates equivalentes a las guerras entre oferta y demanda que se han abordado en el campo de la enseñanza; no sorprende comprobar que, con frecuencia, los *wallahs* de la oferta y de la demanda son los mismos. Los *wallahs* de la oferta, como Jeffrey Sachs, ponen el énfasis en la importancia de los anticonceptivos, señalando que la gente que los

utiliza tiene tasas de fecundidad relativamente mucho más bajas; los *wallahs* de la demanda replican que esa relación solamente refleja el hecho de que quienes desean reducir la fecundidad encuentran el camino adecuado sin ninguna ayuda exterior, por lo que mejorar el acceso a anticonceptivos no tendrá consecuencias importantes.

Para descubrir cuál de las dos posturas es la correcta, Donna Gibbons, Mark Pitt y Mark Rosenzweig ajustaron meticulosamente, para tres momentos de tiempo concretos (1976, 1980 y 1986) y en todas y cada una de las miles de comarcas de Indonesia, dos tipos de datos: los del número de clínicas de planificación familiar existentes en cada comarca con los datos de encuesta sobre fecundidad a escala local[21]. Lógicamente, descubrieron que las zonas que tenían más clínicas tenían también menor tasa de fecundidad. Sin embargo, también vieron que la reducción de la fecundidad a lo largo del tiempo no estaba relacionada con el incremento del número de clínicas. Su conclusión fue que las instalaciones de planificación familiar se ofrecieron allá donde las quería la gente, pero que no tuvieron efectos directos sobre la fecundidad. Por tanto, uno a cero a favor de los *wallahs* de la demanda.

El programa de Matlab ha sido durante mucho tiempo el estandarte de los *wallahs* de la oferta, pues al menos aquí hay una prueba incuestionable de la influencia que tiene el disponer de anticonceptivos. Como se ha indicado, en 1996 las mujeres de treinta a treinta y cinco años tenían un promedio de 1,2 hijos menos en las zonas de tratamiento que en las zonas de control. Pero el programa hacía mucho más que poner los anticonceptivos a disposición de las mujeres. Uno de sus puntos clave era la visita quincenal de la enfermera a los hogares donde existía la costumbre del *purdah*, que prohíbe a una mujer abandonar el hogar sin su marido. Así, estas visitas significan acceder a mujeres con una movilidad limitada y llevar el debate sobre los anticonceptivos a lugares donde solía ser un tema tabú. (Por cierto, esto también encareció el programa; Lant Pritchett, entonces economista del Banco Mundial, estimó que el programa de Matlab tuvo un coste por mujer en edad fértil y por año que multiplicaba por 35 el programa de planificación familiar promedio en Asia)[22]. Por lo tanto, cabe la posibilidad de que el programa no se haya limitado a ofrecer simplemente mecanismos de control de la natalidad, sino que haya alterado directamente el número de hijos deseado por cada familia. Además, la fecundidad ha dejado de reducirse en las zonas de influencia del programa desde principios de la década de 1990 y las diferencias entre esas zonas y

las áreas de control han empezado a estrecharse. En 1998, el último año del que disponemos de datos, la tasa total de fecundidad ascendía a 3,0 en las zonas del programa, a 3,6 en las zonas de control y a 3,3 en el resto de Bangladesh[23]. Es posible que el programa de Matlab se haya limitado a acelerar un proceso de reducción de la fecundidad que estaba produciéndose en el resto del país. En el mejor de los casos, hablamos de un empate entre los *wallahs* de la oferta y los de la demanda.

El estudio del programa colombiano Profamilia también llega a la conclusión de que su influencia sobre la fecundidad, en su conjunto, fue mínima. El acceso a Profamilia supuso una reducción del número total de hijos por mujer de apenas el 5 por ciento, lo que equivale a menos de una décima parte de la caída total de la fecundidad desde los años sesenta. Dos a cero a favor de los *wallahs* de la demanda.

Por tanto, los datos parecen apuntar a una victoria con claridad de los *wallahs* de la demanda. Los anticonceptivos pueden satisfacer a la gente al proporcionarles una forma de control de la natalidad mejor que las alternativas disponibles pero, como tales, parecen tener poca influencia sobre la reducción de la fecundidad.

Sexo, uniformes escolares y sugar daddies

Sin embargo, un mejor acceso a los anticonceptivos puede ayudar a las adolescentes a posponer los embarazos. Lo hizo el programa Profamilia en Colombia y con ello contribuyó también a que las mujeres consiguieran mejores empleos. Desgraciadamente, en muchos países se prohíbe que las jóvenes acudan a los servicios de planificación familiar salvo que tengan el consentimiento oficial de sus padres. Las adolescentes pueden ser las más propensas a tener una demanda no satisfecha de anticonceptivos, principalmente porque muchos países no reconocen la legitimidad de su deseo sexual o porque tienen tan poco poder que se supone que no serían capaces de utilizarlos adecuadamente. La consecuencia es que las tasas de embarazo juvenil son extremadamente elevadas en muchos países en desarrollo, especialmente en el África subsahariana y en América Latina. Según la OMS, la tasa de embarazos adolescentes es superior al 10 por ciento en Costa de Marfil, Congo y Zambia, mientras México, Panamá, Bolivia y Guatemala tienen tasas que van de 8,2 a 9,2 nacimientos por cada 100 mujeres adolescentes. (En Estados Unidos, que tiene una de las tasas de embarazo adolescente más altas del mundo, hay 4,5 nacimientos por

cada 100 mujeres adolescentes)[24]. Peor aún, lo poco que parece hacerse sobre este tema, o sobre el problema paralelo que suponen las enfermedades de transmisión sexual (como el VIH/sida), tiende a errar el tiro completamente.

En Kenia, Esther encontró un ejemplo claro de las consecuencias que tienen estos planes inadecuados. Junto con Pascaline Dupas y Michael Kremer, hicieron un seguimiento de niñas en edad escolar que nunca habían estado embarazadas, y tomaron inicialmente a las que tenían entre doce y catorce años[25]. Al cabo de uno, tres y cinco años, las tasas medias de embarazo eran del 5 por ciento, 14 por ciento y 30 por ciento, respectivamente. Además del problema de no ser deseado, el embarazo temprano es también un indicador virtual de haber tenido relaciones sexuales arriesgadas, lo que en Kenia significa un riesgo más alto de contagio de VIH/sida. La estrategia oficial frente a este problema en Kenia, como resultado de un ejercicio delicado de equilibrio y negociación entre grupos civiles, varias iglesias, organizaciones internacionales y el gobierno, pone el énfasis fundamentalmente en que la abstinencia sexual es la única solución infalible. El mensaje estándar repasa alfabéticamente una jerarquía clara de estrategias: Abstente, mantén una Buena relación de fidelidad, usa un Condón o, de otro modo, Desaparecerás; en definitiva, se trata del mensaje llamado ABCD. En las escuelas se dice a los niños que eviten el sexo hasta el matrimonio y no se habla de condones, en una estrategia respaldada durante muchos años por el gobierno de Estados Unidos, que concentraba su dinero para prevenir el sida en programas orientados únicamente a la abstinencia sexual[26].

Esta estrategia presupone que las adolescentes no son responsables o no son lo suficientemente inteligentes como para ponderar los costes y beneficios de la actividad sexual y del uso del preservativo. Si esto fuera verdad, la única forma de protegerlas sería atemorizándolas ante el sexo o ante las relaciones fuera del matrimonio. Pero existen varios experimentos simultáneos que llevaron a cabo en Kenia Esther, Pascaline Dupas y Michael Kremer y que sugieren más bien lo contrario, es decir, que las adolescentes toman decisiones cuidadosas, si no con pleno conocimiento de causa, sí sobre con quién y en qué condiciones tienen relaciones sexuales.

En el primer estudio se evaluó la estrategia ABCD y se eligieron profesores de 170 escuelas elegidas al azar a los que se formó en el currículo ABCD. Como cabía esperar, esta formación incrementó el tiempo

dedicado a la educación sobre el sida en las escuelas, pero no consta que haya habido cambios en la conducta sexual o incluso en el conocimiento sobre la enfermedad. Además, cuando se evaluó al cabo de uno, de tres y de cinco años tras la intervención, las tasas de embarazo entre adolescentes eran las mismas en las escuelas cuyos profesores habían recibido esa formación y en las que no, lo que indica que el alcance de las prácticas sexuales arriesgadas no sufrió variación.

Los efectos de las otras dos estrategias que se probaron en las mismas escuelas no pudieron ser más diferentes. La segunda estrategia consistió sencillamente en decirles a las niñas algo que no sabían, como era que los hombres mayores tienen más probabilidades de estar infectados con VIH que los jóvenes. Un rasgo llamativo del VIH es que las mujeres en edades comprendidas entre los quince y los diecinueve años tienen una probabilidad de contagio que multiplica por cinco la de los varones de la misma cohorte. Parece ser que esto se debe a que las chicas jóvenes tienen relaciones sexuales con hombres mayores, que presentan tasas de infección relativamente más altas. El programa denominado *sugar daddies* («viejos adinerados») se limitaba a informar a los alumnos sobre el tipo de gente con más probabilidad de estar infectado. Gracias a él disminuyeron drásticamente las relaciones sexuales con hombres mayores (los *sugar daddies*), pero también es interesante señalar que aumentaron las relaciones con protección de las jóvenes con varones de sus mismas edades. Un año después, las tasas de embarazo eran del 5,5 por ciento en las escuelas que no habían recibido el programa y del 3,7 por ciento en las que sí lo habían recibido. La diferencia se debía principalmente a la reducción en dos terceras partes de los embarazos en los que estaba involucrado un hombre mayor[27].

El tercer programa consistía en algo tan sencillo como facilitar que las niñas continuaran sus estudios, ofreciendo para ello el pago de sus uniformes escolares. En las escuelas donde se dieron los uniformes las tasas de embarazo adolescente cayeron en un año del 14 al 11 por ciento. Por expresarlo de una forma diferente, por cada tres niñas que permanecieron en la escuela gracias al uniforme gratis, dos pospusieron su primer embarazo. Curiosamente, este efecto se concentró en su totalidad en las escuelas donde no se había formado a los profesores en el nuevo currículo de educación sexual. En las escuelas que participaban tanto en el programa del VIH/sida como en el de los uniformes, la probabilidad de embarazo de las niñas no fue inferior a la de las escuelas sin ningún

programa. El programa de formación en el currículo del VIH/sida, en lugar de reducir la actividad sexual entre adolescentes, llevó a *anular* el efecto positivo del reparto de los uniformes escolares.

Combinando los diversos resultados de los programas empieza a aparecer una explicación coherente. En Kenia las niñas saben perfectamente que las relaciones sexuales sin protección acaban en embarazo. Pero si piensan que el posible padre se sentirá obligado a hacerse cargo de ellas una vez que den a luz a su hijo, quedarse embarazadas puede que no sea tan malo después de todo. De hecho, para las niñas que no se pueden permitir un uniforme escolar y, por tanto, no pueden seguir en la escuela, la opción de tener un hijo y formar su propia familia puede ser relativamente atractiva si se compara con quedarse en casa y convertirse en el comodín de toda la familia, que es lo que les suele ocurrir a las adolescentes solteras que ya no estudian. Esto hace que los chicos jóvenes, que aún no pueden permitirse casarse, sean menos atractivos como pareja que los hombres mayores, al menos mientras las niñas no sepan que hay más posibilidades de que estos tengan el VIH. Los uniformes escolares reducen la natalidad porque permiten a las niñas continuar estudiando y eso les da un motivo para no quedarse embarazadas. Pero el programa de educación sexual, como disuade de las relaciones sexuales extramaritales y fomenta el matrimonio, orienta a las niñas a encontrar un marido (que más o menos tiene que ser un *sugar daddy*), lo que compensa el efecto de los uniformes.

Hay una cuestión que está bastante clara: en la mayoría de los casos, las personas pobres, incluso las niñas adolescentes, toman decisiones conscientes sobre su sexualidad y sobre su fecundidad y encuentran las vías —aunque quizá no sean las vías más agradables— para controlarla. Que las chicas jóvenes se queden embarazadas a pesar de resultarles tremendamente costoso es el reflejo de una decisión activa de alguien.

¿De quién es la decisión?

La pregunta que surge de forma inmediata cuando pensamos en las decisiones relativas a la fecundidad es: ¿a quién corresponde realmente la decisión? Las parejas toman decisiones sobre tener niños, pero son las mujeres las que acaban pagando la mayor parte de los costes físicos de criarlos. Por ello, no sorprende que sus preferencias en cuanto a fecundidad acaben siendo bastante distintas a las de los hombres. En las

encuestas sobre el número ideal de hijos en las que se pregunta por separado a hombres y mujeres, ellos suelen querer una familia más numerosa que sus mujeres y sistemáticamente ponen de manifiesto una menor demanda de anticonceptivos. Dado el potencial de esta situación para generar desacuerdos, será importante la capacidad que la mujer tenga dentro del hogar para hacer valer su opinión. Por ejemplo, es posible que a una mujer mucho más joven que su marido o con menos estudios —ambas cosas son el resultado de un matrimonio temprano— le sea más difícil enfrentarse a él. Pero también influyen las posibilidades que esta tenga para encontrar trabajo, su libertad para separarse y sus posibilidades de sobrevivir en caso de divorcio. A su vez, estas contingencias dependen del contexto legal, social, político y económico en el que se desenvuelve la pareja, y este puede verse afectado por las políticas públicas. Por ejemplo, en Perú, cuando se les dieron derechos de propiedad a los antiguos ocupantes ilegales de viviendas, disminuyó la natalidad en los hogares que recibieron títulos en relación con los que no los recibieron, pero solamente si el nombre de la mujer iba incluido en el documento junto con el del hombre[28]. Una explicación posible es que si su nombre figuraba en el título de propiedad, la mujer adquiría un mayor poder negociador dentro de la familia y, por consiguiente, más capacidad para decidir el número de hijos.

El conflicto entre maridos y mujeres también implica que, aunque la disponibilidad de anticonceptivos per se podría no afectar demasiado a la reducción de la natalidad, sus efectos potenciales pueden ser mayores ante pequeños cambios en la forma de acceso o en la distribución de los contraceptivos. En Lusaka, Zambia, Nava Ashraf y Erica Field dieron vales a 836 mujeres casadas que garantizaban el acceso inmediato y gratuito a un conjunto de anticonceptivos modernos con la condición de que realizaran una consulta privada con una enfermera de planificación familiar. Una parte de las mujeres recibió el vale en privado mientras la otra lo hizo delante de sus maridos, lo que generó importantes diferencias según las conclusiones de Ashraf y Field. Comparadas con las mujeres cuyos maridos estaban presentes, aquellas que recibieron los vales en privado mostraron un 23 por ciento más de probabilidad de visitar a la enfermera, un 38 por ciento más de probabilidad de pedir un anticonceptivo que fuese relativamente fácil de ocultar (como inyectables o implantes) y un 57 por ciento menos de probabilidad de informar sobre un parto no deseado entre nueve y catorce meses más tarde[29]. Puede que el programa Matlab

modificara las decisiones de fecundidad más que otros programas de planificación familiar porque al visitar a las mujeres en sus casas, probablemente mientras el marido estaba ausente, la enfermera les permitía adoptar métodos anticonceptivos sin conocimiento de su pareja. Por el contrario, las mujeres cuya movilidad estaba restringida por la costumbre del *purdah*, citada anteriormente, habrían tenido que visitar los servicios de planificación familiar acompañadas por sus maridos, lo que habría hecho cambiar su decisión.

Una posible explicación de los efectos relativamente importantes del programa Matlab, sobre todo al principio, es que haya acelerado el cambio social. Una de las razones por las que la transición de la fecundidad lleva tiempo es que también influye lo que piensan otras personas, además del marido y la mujer. La fecundidad es en parte una pauta social y religiosa y las desviaciones de la norma son castigadas con el ostracismo, el ridículo o las sanciones de tipo religioso. Por tanto, es importante lo que la comunidad considere un comportamiento adecuado. En las zonas de tratamiento de Matlab el cambio social fue más rápido que en otros lugares porque las enfermeras de la comunidad, que eran mujeres bien preparadas y asertivas, personificaban la nueva norma y, a la vez, eran las mensajeras que informaban sobre el cambio de las normas en el resto del mundo.

Kaivan Munshi estudió el papel que juegan las normas sociales en la toma de decisiones sobre anticoncepción en Matlab. Cita a una joven que describía cómo un grupo de chicas de su edad debatía «cuántos hijos íbamos a tener, qué método sería el adecuado para nosotras [...] si deberíamos utilizar planificación familiar o no, todas esas cosas [...]. Normalmente nos enterábamos de la gente que usaba [anticonceptivos]. Si una pareja usa algún método, la gente acaba sabiéndolo»[30].

Munshi descubrió que en los pueblos de Matlab donde había una enfermera las mujeres eran más propensas a utilizar anticonceptivos si los miembros de su comunidad religiosa los habían usado durante los seis meses anteriores. Aunque las hinduistas y las musulmanas tenían la misma enfermera e idénticas facilidades para obtener anticonceptivos, las hinduistas empezaban a usarlos cuando lo hacían otras hinduistas y las musulmanas los tomaban cuando lo hacían otras musulmanas. Que las hinduistas los utilizaran no tenía efecto sobre su implantación entre sus vecinas musulmanas y viceversa. Munshi llegó a la conclusión de que esta pauta significa que las mujeres aprendían progresivamente qué se consideraba un comportamiento adecuado en sus comunidades.

La negociación de cambios en la norma social dentro de sociedades tradicionales puede ser un asunto muy complejo. No es fácil hacer ciertas preguntas, como por ejemplo si la contracepción va en contra de la religión, si genera infertilidad permanente, o dónde se puede conseguir, pues el mero hecho de hacerlas revela las inclinaciones de quien pregunta. Por ello, a menudo la gente saca información de las fuentes más insospechadas. En Brasil, un país católico, el Estado ha evitado cuidadosamente fomentar la planificación familiar. Sin embargo, la televisión es muy popular, sobre todo las telenovelas que se emiten en horario de máxima audiencia en uno de los canales principales, Rede Globo. Este canal creció rápidamente entre las décadas de 1970 y 1990 y con él también lo hizo la audiencia de las telenovelas. En el momento álgido de la popularidad de estos seriales, en la década de 1980, los personajes protagonistas tendían a ser muy distintos del brasileño medio en lo relativo tanto a clase como a actitudes sociales. Mientras la mujer brasileña media tenía casi seis hijos en 1970, la mayoría de las protagonistas femeninas menores de cincuenta años no tenían o solo tenían uno. Justo después de que las telenovelas se emitieran en una zona determinada del país, el número de nacimientos caía drásticamente. Además, las mujeres que daban a luz en esa zona les ponían a sus hijos los nombres de los protagonistas de los culebrones[31]. Las series acabaron proyectando una visión de la buena vida muy distinta de aquella a la que estaban acostumbrados los brasileños, con consecuencias históricas. Y no fue totalmente accidental, pues en la sociedad mojigata de Brasil la telenovela acabó siendo la vía de escape para muchos artistas creativos y progresistas.

A riesgo de sonar, quizá de forma excesiva, como los «economistas de las dos manos» que irritaban a Harry Truman, la respuesta a la pregunta sobre si los pobres controlan sus decisiones de natalidad parece desarrollarse en dos etapas. Al nivel más obvio, sí las controlan, pues sus decisiones son el producto de una elección, e incluso la falta de anticonceptivos no parece que sea una gran restricción. Al mismo tiempo, lo que les conduce a tomar estas decisiones pueden ser factores que están parcialmente fuera de su control inmediato. Es decir, las mujeres pueden estar bajo la presión de sus maridos, de sus suegras o de las normas sociales, que las inducen a tener más hijos de los que desearían, lo que sugiere un conjunto de políticas muy diferentes a las adoptadas por Sanjay Gandhi o por las bienintencionadas organizaciones internacionales en el día de hoy; es decir, la disponibilidad de anticonceptivos no será suficiente.

Alterar las normas sociales puede ser más difícil, aunque el ejemplo de la televisión brasileña demuestra que puede hacerse. Pero las normas sociales también pueden reflejar los intereses económicos en una sociedad. ¿Hasta qué punto quieren tener muchos hijos los pobres porque es una inversión sensata económicamente?

LOS HIJOS COMO INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Para muchos padres, los hijos son su futuro económico: una política de seguros, un producto de ahorro y algunos billetes de lotería, todo ello envuelto adecuadamente en un gran paquete.

Pak Sudarno, el chatarrero del suburbio de Cica Das, en Indonesia, que llevaba a su hijo a la escuela de enseñanza secundaria porque le parecía una apuesta que valía la pena, tenía nueve hijos y muchos nietos. Cuando le preguntamos si estaba contento de tener tantos hijos, dijo que «por supuesto». Explicó que con nueve hijos podía estar seguro de que al menos un par de ellos saldrían bien y cuidarían de él en la vejez. Parece claro que tener más hijos también aumenta el riesgo de que algo vaya mal con al menos uno de ellos. De hecho, uno de los hijos de Pak Sudarno había tenido una fuerte depresión y había desaparecido tres años antes. Le producía tristeza, pero al menos tenía a los otros ocho para consolarle.

Muchos padres, en los países ricos, no tienen que pensar en estos términos porque tienen otras formas de afrontar sus años de ancianidad: hay seguridad social, hay fondos de pensiones y planes de jubilación y hay seguros médicos, públicos o privados. En los próximos capítulos se abordará con cierta profundidad por qué muchas de estas opciones no están realmente al alcance de alguien como Pak Sudarno. Mientras tanto, cabe señalar sencillamente que para la mayoría de los pobres del mundo resulta de lo más natural pensar que durante la vejez, y en tiempos de necesidades, los padres quedarán a cargo de los hijos —y de otros miembros de la familia, como hermanos o sobrinos—. En China, por ejemplo, más de la mitad de los ancianos vivían con sus hijos en 2008, y esa proporción asciende hasta el 70 por ciento para quienes tuvieron siete u ocho hijos —algo que tuvo que ocurrir antes de que se introdujese la planificación familiar, cuando se favorecía a las familias numerosas[32]—. Los padres mayores también recibían regularmente ayuda económica de sus hijos, especialmente de los varones.

Si los hijos son en parte una forma de ahorrar para el futuro lejano, podría esperarse que cuando se reduce la fecundidad aumente el ahorro financiero. China, con su control gubernamental sobre el número de hijos, ofrece el ejemplo más crudo de este fenómeno. Después de promover las altas tasas de fecundidad tras la revolución, China empezó a estimular la planificación familiar en 1972 y más tarde introdujo la política de un solo hijo, en 1978. Abhijit, acompañado de dos coautores nacidos en China, Nancy Qian (una hija única nacida en la época de un solo hijo) y Xin Meng (de una familia de cuatro hermanos, nacidos antes de dicha época), examinó la evolución de los ahorros tras la introducción de la planificación familiar[33]. Las familias que tuvieron a su primer hijo después de 1972 tienen, de media, un hijo menos que las que lo tuvieron antes de 1972, y sus ahorros son aproximadamente un 10 por ciento más altos. Estos resultados implican que la reducción de la natalidad inducida por las políticas de planificación familiar pueden explicar hasta una tercera parte del extraordinario incremento que se produjo en las tasas de ahorro de China durante las últimas tres décadas, cuando la tasa de ahorro de los hogares pasó del 5 por ciento de 1978 al 34 por ciento de 1994. El efecto fue especialmente importante para las familias que tuvieron una hija en primer lugar, en comparación con las que tuvieron un hijo, lo que resulta coherente con la expectativa de que los hijos varones sean quienes cuidan de sus padres.

Este efecto es enorme, pero es que el «experimento» chino fue, de alguna manera, extremo, pues condujo a una reducción grande, repentina e involuntaria del número de hijos. No obstante, algo parecido ocurrió en la zona de Matlab, en Bangladesh. En 1996 las familias de los pueblos donde se había suministrado contracepción tenían más activos de todo tipo (joyería, animales, mejoras en la casa) que las familias de los pueblos comparables donde no se había suministrado. De media, un hogar de la zona de tratamiento tenía activos adicionales por valor de 55 000 takas (3600 dólares PPC, más del doble del PIB per cápita de Bangladesh) en comparación con los de la zona de control. También hay una relación entre la fecundidad y la cantidad de dinero que los padres reciben de sus hijos, pues en la zona de tratamiento las transferencias anuales recibidas ascendieron a una media de 2146 takas menos que en la zona de control[34].

El alto grado de sustitución que existe entre el número de hijos y los ahorros puede ayudar a explicar los sorprendentes resultados que

demuestran que tener menos hijos no contribuye a que tengan una salud o una educación mejores. Si los padres con menos hijos esperan recibir menos transferencias monetarias en el futuro, también necesitan ahorrar más con antelación, lo que reduce los fondos disponibles para invertir en los hijos que tienen. De hecho, si el rendimiento derivado de invertir en hijos tiende a ser mucho mayor que el de invertir en activos financieros —al fin y al cabo, alimentar a un niño no es tan costoso—, las familias con pocos hijos serían más pobres durante toda su vida.

El mismo razonamiento indica que si los padres esperan que sus hijas sean claramente menos ventajosas que sus hijos a la hora de cuidar de ellos —por ejemplo, porque tienen que pagar una dote para que se casen, o porque se espera que se casen y una vez que lo hacen es su marido quien manda en asuntos económicos—, invertirán menos en ellas. Las familias no solamente eligen el número de hijos óptimo, sino también su composición por sexos. Normalmente se cree que el sexo de los hijos se escapa a las decisiones de los padres, pero es falso, pues las interrupciones voluntarias de embarazo selectivas respecto al sexo, que ahora son fácilmente accesibles y muy baratas, permiten a los padres elegir si prefieren interrumpir el embarazo ante un feto femenino. Tal como figura en los anuncios ilegales de estos servicios de abortos selectivos, pegados en la divisoria de la calle principal de Delhi, «paga 500 rupias ahora y ahorra 50 000 más tarde» (en la dote). Incluso antes de que existiera la opción de la interrupción selectiva, en contextos donde numerosas enfermedades infantiles pueden convertirse fácilmente en fatales si no se curan, siempre hubo casos de abandono, deliberado o no, que pueden ser una forma efectiva para deshacerse de niños no deseados.

Incluso si sus hijos no mueren antes o después de nacer, cuando los padres prefieren hijos varones es posible que sigan aumentando la familia hasta alcanzar el número deseado de varones. Esto implica que las chicas crecerán en familias más numerosas y muchas de ellas nacerán en una familia que en realidad deseaba chicos. En la India, las niñas dejan de recibir leche materna antes que los niños, lo que significa que empiezan antes a beber agua y que están más expuestas a las enfermedades que esta transmite, y con riesgo de muerte, como la diarrea[35]. Esta es la consecuencia, generalmente no deseada, de que la lactancia actúe como un anticonceptivo. Tras el nacimiento de una hija y especialmente si no tiene hermanos, los padres son más propensos a interrumpir antes la lactancia

materna para aumentar la probabilidad de que la mujer se quede embarazada de nuevo.

Con independencia de los mecanismos exactos que discriminan a las niñas, o a las niñas potenciales, el hecho es que el mundo tiene muchas menos niñas que lo que predice la biología humana. En los años ochenta, en un artículo del *New York Review of Books* que se convirtió en un clásico, Amartya Sen calculó que el número de «las mujeres que faltan» en el mundo ascendía a más de 100 millones[36]. Y esto ocurría antes de que existiera la opción de la interrupción selectiva del embarazo, que no ha hecho más que empeorar las cosas. Actualmente, en algunas regiones de China hay 124 niños por cada 100 niñas. Entre 1991 y 2001 (fecha del último censo en la India), el número de niños menores de siete años por cada 100 niñas de la misma edad aumentó desde 105,8 hasta 107,8 en todo el país. En Punjab, Haryana y Gujarat, tres de los estados más ricos de la India, que también son tres de los estados donde se cree que la discriminación contra las niñas es máxima, en 2001 había respectivamente 126,1; 122,0 y 113,8 niños por cada 100 niñas[37]. Incluso si se toman las cifras oficiales, que es casi seguro que infravaloran el fenómeno, el número de interrupciones voluntarias del embarazo es especialmente elevado en esos estados, pues en familias con dos hijas, el 6,6 por ciento de los embarazos terminaron con una interrupción voluntaria y el 7,2 por ciento acabaron con un aborto «espontáneo».

Este problema tiene menor entidad en aquellos lugares donde las niñas son más valiosas, bien en el mercado de matrimonios, bien en el de trabajo. En la India no está bien visto que las chicas se casen en su mismo pueblo. Lo típico es que haya zonas prefijadas, ni demasiado cerca ni demasiado lejos del pueblo, donde se casarán la mayoría de las chicas y a las que se mudarán. Como consecuencia, es posible analizar lo que ocurre cuando hay crecimiento económico en esta «zona de influencia matrimonial», y que presumiblemente facilita encontrar una familia próspera con la que casar a una hija. Andrew Foster y Mark Rosenzweig estudiaron este fenómeno y descubrieron que el diferencial de mortalidad entre niños y niñas disminuye cuando las perspectivas de matrimonio de una chica son más prometedoras. Por el contrario, el crecimiento económico *del pueblo*, que aumenta el valor de invertir en los niños porque estos se quedan en casa, conduce a la expansión de la brecha de mortalidad entre niños y niñas[38].

China, que tiene uno de los desequilibrios por sexos más importantes, ofrece el que posiblemente sea el ejemplo más ilustrativo de cómo responde el tratamiento de la familia a las niñas ante cambios en los valores relativos de chicos y chicas. Durante la época maoísta los objetivos de la planificación centralizada para la producción agrícola se centraron en cosechas de alimentos básicos. En la época de las primeras reformas (1978-1980) se permitió que los hogares produjesen cultivos comerciales, como té y frutas cultivadas en los huertos. Las mujeres suelen ser más útiles que los hombres para la producción del té, porque hay que recogerlo con delicadeza. Los hombres, por su parte, son más útiles que las mujeres en la producción de frutas de huerta, porque entraña levantar grandes pesos. Nancy Qian descubrió que, al comparar niños nacidos en las épocas anterior y posterior a la reforma, el número de niñas en las regiones de plantaciones de té, montañosas y lluviosas aumentó, y disminuyó en las regiones más favorables para el cultivo en huertas[39]. En las regiones que no eran especialmente adecuadas para la producción ni de té ni de frutas, en las que creció la producción agrícola en general, no cambió la composición por sexos de los niños.

Todo esto pone de manifiesto la violencia, activa y pasiva, que comprende el funcionamiento de la familia tradicional. Hasta hace bastante poco la mayoría de los economistas (aunque no todos), que prefieren dejar cerrada la caja negra, lo ignoraba. Sin embargo, casi todas las sociedades confían en la buena voluntad de los padres para asegurarse de que los niños reciben alimento, enseñanza, vida social y cuidados en general. Puesto que estos mismos padres se las ingenian para dejar morir a sus pequeñas, ¿cuánta fe deberíamos tener en la capacidad de los padres para desarrollar de forma efectiva esas funciones?

LA FAMILIA

En aras de construir sus modelos de análisis, los economistas ignoran a menudo el inconveniente de que una familia no es lo mismo que una sola persona. Se trata a la familia como una unidad y se presupone que toma decisiones como si fuese solamente un individuo. El paterfamilias decide en nombre de su esposa y de sus hijos sobre qué se consume, quién va a estudiar y durante cuánto tiempo, quién se queda con distintos componentes de la herencia, etcétera. Puede ser altruista, pero es claramente omnipotente. Pero cualquiera que haya formado parte de una

familia sabe que no funcionan exactamente así, que la simplificación es engañosa y que si se ignoran las dinámicas complejas que operan dentro de cada familia las consecuencias en términos de políticas pueden ser importantes. Por ejemplo, ya se ha visto que permitir que la mujer tenga acceso a títulos formales de propiedad es importante para las decisiones sobre su fecundidad, lo que no quiere decir que cambie su opinión sobre el número deseado de hijos, sino que sirve para que su opinión valga más.

La constatación de que el modelo simplificado estaba dejando a un lado aspectos importantes sobre el funcionamiento de la familia llevó a una revisión durante las décadas de 1980 y 1990[40]. La toma de decisiones en la familia pasó a entenderse como el resultado de un proceso de negociación entre los miembros de esta o, al menos, entre los dos padres. Ambos miembros de la pareja negocian qué comprar, dónde irse de vacaciones, quién debería trabajar y cuántas horas y cuántos hijos se quieren tener, pero al hacerlo se busca la forma de satisfacer los intereses de los dos hasta donde sea posible. Dicho de otra forma, incluso ante un desacuerdo sobre cómo se debería gastar el dinero, si uno de los dos puede quedar más satisfecho sin reducir el bienestar del otro, se asegurarán de hacerlo. A esto se le suele denominar el modelo del «hogar eficiente» y reconoce que la familia es especial —después de todo, sus miembros no se conocieron ayer, sino que presumiblemente están unidos desde hace tiempo—. Por consiguiente, debería ser posible y debería interesarles a todos negociar las decisiones para asegurarse de que actúan de la mejor forma posible. Por ejemplo, si la familia tiene una pequeña empresa —ya sea una empresa agrícola o un pequeño negocio—, el objetivo sería ganar el máximo dinero posible, y solo después de hacerlo se plantearía la forma de dividir las ganancias entre todos los miembros.

Christopher Udry puso a prueba esta predicción en la zona rural de Burkina Faso, donde cada miembro del hogar —es decir, el marido y la esposa o las esposas— trabaja en un terreno separado[41]. En un hogar eficiente, todos los *inputs* (trabajo familiar, fertilizantes y todo lo demás) deberían asignarse a los diferentes terrenos de forma que se maximicen los ingresos totales. Pero los datos le llevaron a rechazar totalmente esta idea, pues los terrenos a cargo de las mujeres recibían de forma sistemática menores cantidades de fertilizante, menos trabajo masculino y menos trabajo infantil que los terrenos a cargo de los hombres. Como consecuencia, estos hogares producían sistemáticamente menos de lo que podrían haber producido. Usar un poco de fertilizante aumenta mucho la

productividad de un terreno, pero incrementar la cantidad por encima de ese nivel inicial no es eficaz; usar un poco de fertilizante en cada uno de los terrenos es más efectivo que usar mucho en uno solo. Pero en los hogares de Burkina Faso la mayor parte del fertilizante se usaba en el terreno del marido. Se estimó que la reasignación de parte del fertilizante y de un poco de trabajo hacia los terrenos de las mujeres podría hacer aumentar la producción familiar en un 6 por ciento sin ningún gasto adicional. Las familias estaban tirando dinero, literalmente, porque no se ponían de acuerdo en cuál era la mejor forma de usar los recursos que tenían.

La razón que está detrás de este comportamiento parece clara; a pesar de formar parte de la misma familia, la producción que lleva a cabo el marido en el terreno a su cargo es determinante de lo que consume, y lo mismo ocurre con su mujer[42]. En Costa de Marfil, hombres y mujeres producen tradicionalmente cultivos diferentes: los hombres cultivan café y cacao, mientras las mujeres cultivan bananas, hortalizas y otros alimentos básicos. El clima afecta de forma diferente a los distintos cultivos y la incidencia de las precipitaciones puede generar un buen año para las cosechas de los hombres y un año malo para las de las mujeres. En una investigación con Udry, Esther descubrió que en los años «buenos para los hombres» se consume más alcohol, tabaco y bienes de lujo personales masculinos, tales como vestidos tradicionales. En los años «buenos para las mujeres» se dedican más recursos a pequeños antojos femeninos, pero también a compras de comida para el hogar. Lo que es especialmente raro en estos resultados es que los miembros de la pareja no parecen «asegurarse» el uno al otro. Sabiendo que van a estar juntos mucho tiempo, el marido podría regalar algunos bienes extra en un año bueno para él, a cambio de recibir algunos extras cuando el tiempo favorezca a la otra parte. Este tipo de acuerdos informales de aseguramiento son frecuentes *entre hogares* del mismo grupo étnico en Costa de Marfil[43]. Entonces, ¿por qué no se dan dentro de la familia?

Encontramos una pista de por qué las familias funcionan de otra manera en uno de los resultados obtenidos en Costa de Marfil. En el drama familiar hay un tercer actor llamado ñame, un sustento básico de la zona que es sencillo, nutritivo y fácil de almacenar. El ñame es un cultivo típicamente masculino pero, como explica el antropólogo francés Claude Meillassoux, el marido no lo puede gastar o vender libremente[44]. El ñame está dedicado al sustento básico del hogar y puede venderse, pero solamente para pagar la matrícula del colegio o los gastos médicos de los

hijos, nunca para comprar una camisa nueva o tabaco. Y es cierto que cuando hay un año bueno para la producción de ñame la familia aumenta su consumo de este bien, lo que quizá no sea una sorpresa, pero también aumenta el gasto en la compra de alimentos y en educación. El ñame garantiza que todos los miembros de la familia reciben la cantidad adecuada de alimentos y de enseñanza.

Por tanto, lo que convierte a la familia en especial no es que sus miembros sean capaces de negociar entre ellos de forma efectiva, sino más bien al contrario, que respeten unas reglas sencillas y que se pueden hacer cumplir socialmente. Un ejemplo sería: «No venderás el ñame de tu hijo para comprar zapatos nuevos». Así se salvaguardan los intereses básicos de la familia sin tener que negociar continuamente. Vistos desde esta perspectiva, otros resultados también adquieren más sentido. Se ha demostrado que cuando las mujeres ganan más en sus cultivos, la familia come más. Esto puede derivarse de otra regla descrita por Meillassoux, según la cual la mujer está al cargo de alimentar a todo el clan; el marido le da una cantidad fija de dinero para eso, pero a partir de ahí ella se ocupa de organizarlo de la mejor forma posible.

Así, la familia está unida, pero no en una armonía perfecta ni como consecuencia de dividir siempre los recursos y las responsabilidades de forma eficiente, sino por un contrato muy suelto, muy basto y muy incompleto que define las responsabilidades de cada miembro hacia el resto. Es probable que el contrato tenga que ser sometido a control social porque los hijos no pueden negociar con los padres ni las esposas con los maridos en igualdad de condiciones, pero la sociedad se beneficia de que todos los miembros de la familia reciban una proporción justa de los recursos. La naturaleza incompleta del contrato posiblemente refleja la dificultad de hacer cumplir cualquier otra cosa más sofisticada. Nadie puede estar seguro de que los padres alimentan a sus hijos con la cantidad adecuada de ñames, pero la sociedad debería poder desaprobar o sancionar a los padres que vendan ñame para comprar zapatillas deportivas.

Un problema de las reglas basadas en normas sociales es que estas cambian despacio y, por tanto, siempre existe el riesgo de que las reglas estén totalmente desconectadas de la realidad, a veces con consecuencias trágicas. En Indonesia, en 2008, conocimos a una pareja de mediana edad en su casa, una pequeña estructura blanca y verde de bambú, construida sobre unos pilares. Junto a ella había otra casa blanca y verde, mucho mayor, aireada y hecha de cemento. Pertenecía a su hija, que trabajaba

como camarera en Oriente Próximo. Obviamente, la pareja era muy pobre; el marido tosía continuamente y tenía dolores de cabeza que no parecían remitir, lo que le dificultaba trabajar. Tampoco podía pagarse un médico. Su hijo pequeño había dejado la escuela al terminar la secundaria porque no podían permitirse el coste del viaje en autobús a la ciudad. De pronto, una niña de cuatro años entró en la habitación. Saltaba a la vista que tenía buena salud y que estaba bien alimentada; iba bien vestida, con un vestido bonito y con zapatos que tenían pequeñas luces que se encendían y apagaban al correr por la habitación. Resulta que sus abuelos cuidaban de ella mientras su madre estaba fuera. La madre mandaba dinero para la niña, pero nada para sus abuelos. La pareja era víctima de alguna norma que todavía no había cambiado, como la de que las hijas casadas no deben cuidar de sus padres, a pesar de la injusticia obvia que traía consigo. Pero los abuelos seguían sintiéndose obligados a cuidar de sus nietas.

A pesar de las numerosas y obvias limitaciones de la familia, la sociedad no tiene otro modelo viable para criar a los niños y, a pesar de que algún día los programas sociales de pensiones y los seguros médicos podrán liberar a los ancianos de los países pobres de la dependencia de sus hijos en la vejez, no está tan claro que eso les vaya a hacer felices —a ellos o a sus hijos—. El espacio adecuado para las políticas no es tanto la sustitución de la familia como completar su acción y, algunas veces, protegernos de sus abusos. Para conseguir hacerlo de forma efectiva es crucial entender bien cómo funcionan las familias.

Por ejemplo, ahora está mayoritariamente aceptado que los programas públicos de ayuda que ponen el dinero en manos de las mujeres, como el programa mexicano PROGRESA, pueden ser mucho más efectivos para que los recursos lleguen a los niños. En Suráfrica, al final del *apartheid*, todos los hombres mayores de sesenta y cinco años y las mujeres mayores de sesenta que no disponían de una pensión privada pasaron a ser candidatos a una pensión pública generosa. Muchas de estas personas mayores vivían con sus hijos y nietos y el dinero se repartía con las familias. Pero una nieta solamente se beneficiaba si su abuela vivía con ella: era significativamente mucho menos probable que esas niñas estuvieran mal desarrolladas. Las pensiones que recibían los abuelos no tenían el mismo efecto. Es más, este efecto solo se producía si quien se beneficiaba de la pensión era la abuela *materna* de la niña[45].

Al menos uno de nosotros dos se inclina a interpretar esta evidencia como una muestra de que, simplemente, los hombres son mucho más

egoístas que las mujeres. Pero también puede ocurrir que sea aquí donde entran en juego las expectativas y normas sociales que, como se ha visto, juegan un papel importante en la toma de decisiones familiares. Quizá se espera de las mujeres que hagan algo por la familia cuando consiguen dinero inesperadamente, pero no de los hombres. Si fuese así, también importará cómo se obtiene el dinero, no solo quién lo obtiene, pues las mujeres no tienen por qué pensar que el dinero que sacan de su propio trabajo o su pequeño negocio «pertenece» a su familia o a sus hijos. Paradójicamente, precisamente debido al papel tradicional de las mujeres en la familia pueden las políticas públicas tener algún recorrido si les dan más poder.

Se puede retomar ahora la cuestión de si los pobres desean, de verdad, tener tantos hijos. Pak Sudarno quería tener nueve hijos. Su familia numerosa no fue el resultado de una falta de autocontrol, de una falta de acceso a anticonceptivos o de una norma impuesta por la sociedad (aunque esta última sí puede encontrarse tras el hecho de que haya podido decidir; su mujer no nos dijo lo que ella habría deseado). Al mismo tiempo, Pak Sudarno creía que tener nueve hijos le hacía ser pobre, por lo que en realidad no «deseaba» tantos niños. Solamente quería nueve hijos porque no había otra forma para asegurarse de que, al menos uno de ellos, le mantendría en el futuro. En un mundo ideal habría tenido menos hijos y habría intentado criarlos de la mejor forma posible, pero no habría tenido que depender de ellos más adelante.

Aunque muchos ancianos de Estados Unidos preferirían pasar más tiempo con sus hijos y con sus nietos (al menos si se hace caso de las series de televisión), el hecho de que tengan la opción de sobrevivir por su cuenta —en parte, gracias a la Seguridad Social y al programa Medicare— es determinante para su dignidad y su sentido de la identidad. También significa que no necesitan tener muchos hijos para asegurarse de que habrá alguien que se haga cargo de ellos. Pueden tener los hijos que realmente quieran y, si se da el caso de que ninguno es capaz o está dispuesto a cuidarlos, siempre estará la alternativa de los programas públicos.

Por tanto, la política demográfica más efectiva puede ser que tener tantos hijos sea innecesario —especialmente, tantos hijos varones—. Las redes sociales de seguridad que son efectivas —como los seguros médicos o las pensiones de vejez— o incluso el tipo de desarrollo financiero que

permite a la gente ahorrar y obtener rentabilidad para su jubilación, podrían generar una reducción sustancial de la natalidad y quizá también de la discriminación contra las niñas. En la segunda parte del libro se verá cómo puede alcanzarse.

SEGUNDA PARTE

INSTITUCIONES

6. GESTORES ESPONTÁNEOS DE FONDOS DE ALTO RIESGO

El riesgo es una realidad fundamental en la vida de las personas pobres, que a menudo tienen pequeños comercios o granjas, o trabajan como jornaleros sin estar asegurados y sin empleos estables. Con estas vidas, un mal tropiezo puede tener consecuencias desastrosas.

En el verano de 2008, Ibu Tina vivía con su madre discapacitada, sus dos hermanos y sus cuatro hijos, con edades comprendidas entre los tres y los diecinueve años, en una casa diminuta de Cica Das, el gran suburbio urbano de Bandung, Indonesia. Los tres hijos pequeños iban a la escuela —al menos oficialmente—, pero el mayor la había dejado. Los dos hermanos solteros de Ibu Tina, un trabajador de la construcción con contratos diarios como jornalero y un taxista, evitaban que la familia se arruinase, pero nunca había suficiente dinero para las matrículas escolares, comida, ropa para los niños y cuidados para su madre anciana.

Sin embargo, la vida de Ibu Tina no había sido siempre así. Cuando era joven trabajó en una fábrica textil. Después de casarse se incorporó al negocio textil de su marido. Tenían cuatro empleados y el negocio iba bien. Sus problemas comenzaron cuando alguien a quien conocían por razones de trabajo y en quien confiaban les dio un cheque falso por valor de 20 millones de rupias (3750 dólares PPC). Acudieron a la policía, que les pidió 2,5 millones de rupias como soborno solo para empezar a investigar el caso. Después de cobrar, la policía consiguió arrestar al defraudador. Tras pasar una semana en la cárcel, quedó libre después de prometer que devolvería lo que debía. Una vez que hubo reembolsado 4 millones de rupias a Ibu Tina (de los que la policía pidió 2) y tras prometer que devolvería el resto más adelante, el defraudador desapareció y nunca más se volvió a saber de él. Ibu Tina y su marido habían pagado 4,5 millones de rupias en sobornos para recuperar 4.

Durante los tres o cuatro años siguientes trabajaron duramente para intentar que el negocio se recuperase y, finalmente, se las arreglaron para conseguir un préstamo de 15 millones de rupias (2800 dólares PPC) de

PUKK, un programa gubernamental de préstamos. Utilizaron el dinero para iniciar un negocio de intermediación comercial de tejidos. Uno de sus primeros pedidos importantes fue de pantalones. Compraron los pantalones a las fábricas textiles y los plancharon y empaquetaron para la venta, pero entonces los comerciantes minoristas se volvieron atrás, dejándolos con miles de pantalones que nadie quiso.

La secuencia de desastres supuso un gran estrés para el matrimonio que, tras el segundo contratiempo, se separó. Ibu Tina se mudó junto a su madre, y se llevó a los cuatro niños y montones de pantalones. Cuando la conocimos todavía estaba intentando recuperarse del trauma y decía que, en realidad, no tenía la energía necesaria para empezar de nuevo. Pensaba que cuando se encontrase mejor podría abrir una pequeña tienda de comestibles en una parte de la casa de su madre y que quizá podría vender algunos de los pantalones durante la fiesta musulmana de Idur Fitri.

Para empeorar las cosas, su hija mayor necesitaba mucha atención ya que cuatro años antes, cuando tenía quince, había sido raptada por un vagabundo que vivía cerca de su casa. La había dejado en libertad unos días después, pero la chica estaba traumatizada por el suceso y desde entonces no había salido de casa, incapaz de ir ni a la escuela ni a trabajar.

¿Tenía Ibu Tina una especial mala suerte? Hasta cierto punto sí. Pensaba que el secuestro de su hija había sido un accidente anormal (aunque eso estaba relacionado con el hecho de que residían cerca de las vías de ferrocarril, donde vivían muchos vagabundos), pero también creía firmemente que sus desgracias en los negocios eran sintomáticas de las vidas de los pequeños comerciantes.

LOS RIESGOS DE SER POBRE

Un amigo nuestro del mundo de las altas finanzas siempre dice que los pobres son como gestores de *hedge funds* o fondos de alto riesgo, porque viven con cantidades enormes de riesgo. La única diferencia se encuentra en sus niveles de renta. De hecho, nuestro amigo subestima tremendamente el caso, pues ningún gestor de fondos de alto riesgo es responsable del cien por cien de sus pérdidas, al contrario de lo que les ocurre a casi todos los dueños de pequeños negocios y a los pequeños agricultores. Además, para conseguir todo el capital para sus negocios, los pobres a menudo tienen que recurrir a la «riqueza» acumulada por sus

familias o a préstamos de algún tipo, circunstancias a las que nunca se enfrenta la mayoría de los gestores de fondos de alto riesgo.

Una gran proporción de personas pobres son pequeños comerciantes o agricultores. En nuestra base de datos de dieciocho países, un promedio del 50 por ciento de los pobres de zonas urbanas tienen algún negocio no agrícola, mientras que la proporción de los pobres de zonas rurales que dicen tener un negocio agrícola varía entre el 25 y el 98 por ciento (la única excepción es Suráfrica, donde la población negra fue excluida históricamente de la agricultura). Adicionalmente, una fracción significativa de estos hogares también lleva un negocio no agrícola. Además, la mayor parte de la tierra que cultivan los pobres no es de regadío. Esto hace que los ingresos agrícolas dependan mucho del tiempo, y una sequía, o incluso un retraso de las lluvias, pueden causar la reducción de la cosecha en las tierras de secano, con lo que podría esfumarse la mitad de los ingresos del año.

Los dueños de negocios o de granjas no son los únicos cuyos ingresos están expuestos al riesgo. Para los pobres, la otra forma de empleo principal es el trabajo como jornaleros; entre los más pobres de las zonas rurales, más de la mitad de quienes trabajan lo hacen a cambio de un jornal diario. En las zonas urbanas la proporción se acerca al 40 por ciento. Cuando los jornaleros tienen suerte, encuentran trabajos que duran varias semanas, o incluso varios meses, en obras de construcción o en granjas; pero a menudo el empleo puede ser nada más que para unos días o para un par de semanas. Nunca saben si tendrán trabajo cuando acaben el empleo actual. Si la empresa tiene algún problema, estos oficios son los primeros que desaparecen. Pak Solhin, presentado en el capítulo segundo, no tardó en perder su puesto de trabajo cuando el precio de los fertilizantes y del gasóleo subió y las explotaciones agrícolas recortaron el número de trabajadores. Por eso, los jornaleros tienden a trabajar menos días al año en comparación con el resto de trabajadores y muchos de ellos apenas trabajan unos pocos días al cabo de un año. Una encuesta hecha en Gujarat, en la India, descubrió que los jornaleros trabajaban un promedio de 254 días al año (mientras los asalariados trabajaban 354 y los autónomos 338) y que la tercera parte que menos trabajaba lo hacía solamente 137 días[1].

Las grandes catástrofes atraen por sí solas la atención de los medios de comunicación. Así ocurrió con la sequía de Bangladesh de 1974 (cuando los ingresos cayeron a la mitad en términos de paridad de poder de compra

y cuando, según algunas estimaciones, murieron hasta un millón de personas)[2] y con las crisis alimentarias de África o la sequía de 2005-2006 en Níger. Pero incluso en temporadas normales, los ingresos agrícolas varían tremendamente de un año a otro. En Bangladesh, en un año cualquiera considerado normal, los salarios agrícolas podrían situarse un 18 por ciento por encima o por debajo de sus niveles medios[3]. Cuanto más pobre es un país, mayor es la inestabilidad. Por ejemplo, la variabilidad de los ingresos agrícolas en la India multiplica por 21 la variabilidad de Estados Unidos[4], lo que no debe sorprendernos, pues los agricultores estadounidenses están asegurados, reciben subvenciones y se benefician de los programas habituales de seguridad social; no necesitan despedir a sus trabajadores o recortar los salarios cuando tienen una mala cosecha.

Como si los caprichos de los elementos no fueran suficientemente malos, los precios agrícolas fluctúan enormemente. Entre 2005 y 2008 se produjo un incremento sin precedente del precio de los alimentos. Durante la crisis financiera global se desplomaron, pero durante los últimos dos años crecieron de nuevo, recuperando los niveles anteriores a la crisis. En principio, los altos precios de los alimentos deberían favorecer a los productores (los pobres de las zonas rurales) y perjudicar a los consumidores (los pobres urbanos). Sin embargo, en el verano de 2008, un año de récord en los precios tanto de alimentos como de fertilizantes, todas las personas con las que hablamos en países como la India e Indonesia pensaban que les estaba tocando la peor parte: los agricultores pensaban que sus costes habían crecido más que sus precios; los jornaleros se quejaban al no poder encontrar trabajo porque los agricultores estaban ahorrando; al mismo tiempo, la gente que vivía en las ciudades tenía dificultades para pagar la comida. El problema no solo eran los precios, sino también la incertidumbre. Por ejemplo, los agricultores, que pagaban precios elevados por los fertilizantes, no tenían la seguridad de que el precio de sus productos continuase siendo alto cuando llegara el tiempo de la cosecha.

Para las personas pobres, el riesgo no se limita a los ingresos o a la comida; la salud, que se ha abordado en un capítulo anterior, es una fuente fundamental de riesgo. También está la violencia política, la delincuencia (como en el caso de la hija de Ibu Tina) y la corrupción.

El riesgo en la vida diaria de los pobres es de tal magnitud que, paradójicamente, sucesos que tendrían tintes catastróficos en los países ricos con frecuencia apenas ni les afectan. En febrero de 2009, Robert Zoellick, el presidente del Banco Mundial, advirtió a los líderes mundiales: «La crisis económica mundial [propagada por la caída de Lehman Brothers en septiembre de 2008] amenaza con convertirse en una crisis humana en muchos países en desarrollo, salvo que puedan tomar medidas específicas dirigidas a proteger a las personas vulnerables de sus comunidades. Mientras una gran parte del mundo está preocupada por los rescates bancarios y por las medidas de estímulo, no deberíamos olvidarnos de que las personas pobres de los países en desarrollo están mucho más expuestas si sus economías se tambalean»[5]. La nota del Banco Mundial sobre esta cuestión añadía que, por culpa de la caída de la demanda global, los pobres perderían mercados para sus productos agrícolas, empleos temporales en obras de construcción y puestos de trabajo en las fábricas. Bajo la presión simultánea de la caída de ingresos fiscales y del desplome en la ayuda internacional, se recortarían los presupuestos de los gobiernos para colegios, centros de salud y programas de emergencia.

En enero de 2009 viajamos con Somini Sengupta, la entonces corresponsal del *New York Times* en la India, a Maldah, un distrito rural de Bengala Occidental. Ella quería escribir un reportaje sobre las consecuencias de la crisis global para los pobres. Sengupta, que creció en California pero que habla bengalí perfectamente, sabía que muchos jornaleros de la construcción de Delhi eran de Maldah y que las obras estaban ralentizándose. Así, fuimos de pueblo en pueblo preguntando a los hombres jóvenes acerca de sus experiencias de la emigración.

Todo el mundo conocía a alguien que había emigrado. Incluso muchos de los emigrantes estaban allí, pasando en casa el mes de Muharram, que secundan muchos indios musulmanes. A todos les encantaba hablar de sus experiencias migratorias. Las madres nos hablaban de ciudades lejanas, al sur o al norte de la India, sitios como Ludhiana, Coimbatore y Baroda, donde sus hijos y sobrinos vivían y trabajaban ahora. Lógicamente, había algunas tragedias —una madre habló de un hijo suyo que había muerto en Delhi de una enfermedad misteriosa—, pero el tono era abrumadoramente optimista. «¿Hay trabajo en la ciudad?», preguntaba Sengupta. Sí, mucho. «¿Ha oído hablar de despidos?». No, no hay despidos en Mumbai, las cosas van estupendamente. Y así sucesivamente. Fuimos a la estación de ferrocarril para ver si alguien había vuelto después de perder su empleo y

allí saludamos a tres hombres que iban de camino a Mumbai. Uno de ellos nunca había estado allí, mientras que los otros dos, veteranos, le aseguraban que encontrar trabajo no era ningún problema. Al final, Sengupta nunca escribió el reportaje sobre cómo había afectado la crisis global a la gente pobre.

Lo importante no es que se perdieran o no puestos de trabajo en la construcción por culpa de la crisis —algunos seguro que se habían perdido —, sino que, para la mayoría de estos hombres, lo importante en aquellos momentos era la oportunidad. Todavía podían encontrarse trabajos, empleos cuya remuneración superaba el doble de lo que podían ganar en el pueblo. En comparación con lo que habían pasado —la ansiedad habitual de no encontrar ningún trabajo, la espera aparentemente interminable a que llegaran las lluvias—, la vida de un trabajador de la construcción emigrante todavía parecía bastante atractiva.

Evidentemente, la crisis global incrementó el riesgo para los pobres, pero fue poco lo que añadió al riesgo total con el que tienen que vivir a diario, incluso cuando en el Banco Mundial no hay crisis de la que preocuparse. Durante la crisis de 1998 en Indonesia, la rupia perdió el 75 por ciento de su valor, los precios de los alimentos crecieron un 250 por ciento y el PIB se redujo en un 12 por ciento, pero los productores de arroz, que tienden a estar entre la población más pobre, en este caso salieron ganando en términos de poder adquisitivo[6]. Quienes empeoraron fueron los empleados públicos y otras personas con ingresos fijos. Incluso en 1997-1998, el año de la gran crisis financiera en Tailandia, cuando la economía decreció en un 10 por ciento, dos terceras partes de las casi mil personas encuestadas dijeron que la razón principal de la caída de sus ingresos había sido una sequía[7]. Solo el 26 por ciento mencionó la pérdida de empleo y, seguramente, no todos los puestos destruidos lo fueron como consecuencia de la crisis. Para la mayor parte de los pobres, una vez más, parece que las cosas no fueron mucho peor comparadas con cualquier otro año, precisamente porque su situación siempre es bastante mala. Los pobres se enfrentaban a problemas a los que están muy acostumbrados, pues todos los años tienen la impresión de estar en medio de una enorme crisis financiera.

La gente pobre no solo tiene vidas más arriesgadas que la gente menos pobre, sino que un determinado tropiezo de idéntica magnitud los daña más. En primer lugar, reducir el consumo es más doloroso para alguien que ya consume muy poco. Cuando se necesita ajustar el consumo en un hogar

que no es tan pobre, sus miembros pueden reducir algo las llamadas de teléfono móvil, comprar carne con menos frecuencia o mandar a los hijos a un internado menos caro. Aunque no sea fácil. Pero para los pobres un ajuste del consumo puede significar el recorte de gastos esenciales. En la encuesta que hicimos en la zona rural de Udaipur, los adultos del 45 por ciento de los hogares más pobres habían tenido que reducir la cantidad de comida en algún momento del último año. Y las personas pobres detestan reducir la comida: los encuestados que se habían visto obligados a comer menos afirmaron sentirse mucho menos felices que quienes no habían necesitado hacerlo.

En segundo lugar, cuando la relación entre los ingresos actuales y los ingresos futuros tiene forma de S, el efecto sobre los pobres de un determinado perjuicio puede llegar a ser mucho peor que la infelicidad temporal. En la Figura 1 se ha representado la relación entre los ingresos actuales y los ingresos futuros de Ibu Tina, la empresaria indonesia.

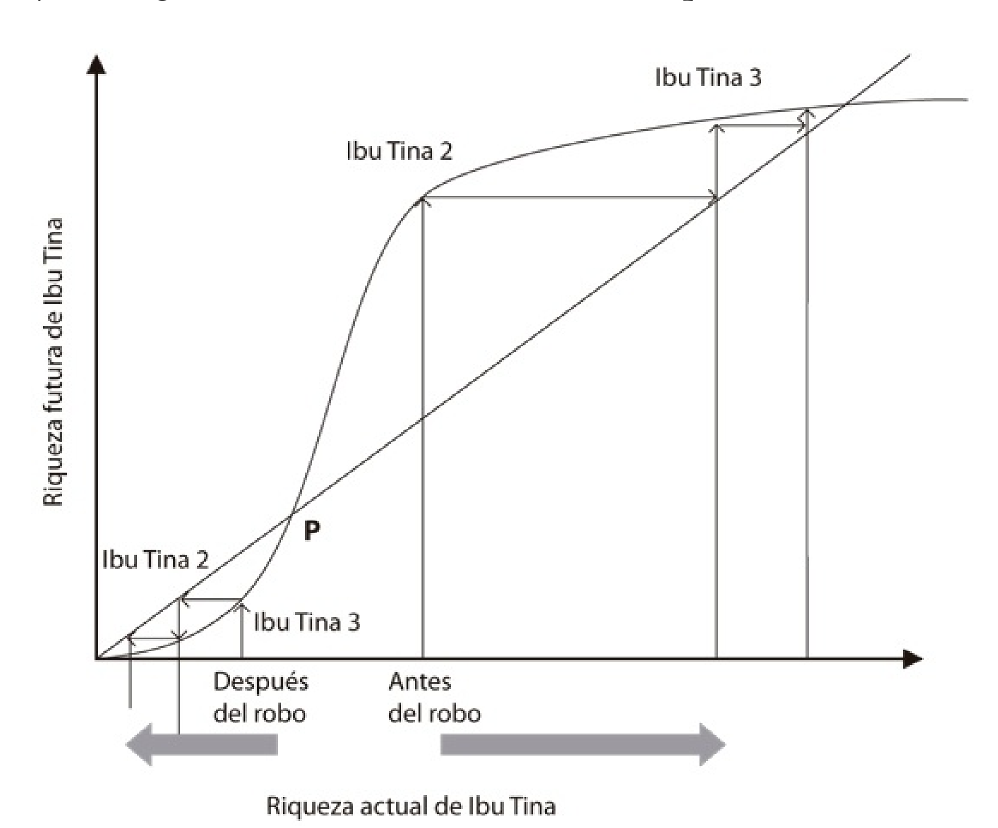


FIGURA 1. **El efecto de un *shock* en la fortuna de Ibu Tina**

En el capítulo primero se explicó que la posibilidad de la trampa de la pobreza se produce cuando las inversiones tienen un rendimiento relativamente bajo para aquellos que pueden invertir poco, y es mayor para quien pueda invertir lo suficiente. Ibu Tina estaba claramente en la segunda situación. En su caso, la relación entre ingresos actuales y futuros tenía

forma de S porque su negocio necesitaba un tamaño mínimo para ser rentable (en el capítulo noveno se verá que esta es una característica central de los negocios que llevan los pobres, por lo que su caso no es único). Antes del fraude, ella y su marido tenían cuatro empleados y el dinero suficiente para comprar materias primas y poner a sus máquinas y a sus trabajadores a producir prendas de vestir. El negocio era rentable. Después, todo lo que podían hacer era comprar pantalones ya hechos y empaquetarlos, una actividad mucho menos rentable (o en absoluto rentable). Antes del desastre del cheque rechazado, Ibu Tina y su marido estaban fuera de la zona de la trampa de pobreza. Si se analiza su recorrido a lo largo del tiempo, se observa que estaban en una trayectoria que los llevaría finalmente a obtener unos ingresos decentes. Pero el fraude acabó con todos sus activos, lo que tuvo como efecto que fueran a parar a la zona de la trampa de pobreza. A partir de ese momento ganaban tan poco dinero que se iban empobreciendo cada vez más y, cuando la conocimos, Ibu Tina vivía de la caridad de sus hermanos. Un mal tropiezo en este mundo en forma de S puede tener consecuencias permanentes. Cuando la relación entre los ingresos actuales y los ingresos futuros tiene forma de S, una familia puede precipitarse desde el camino que lleva a la clase media hasta una situación de pobreza permanente.

Este proceso a menudo está reforzado por otro de tipo psicológico. La pérdida de esperanzas y la sensación de que no hay una salida fácil hace mucho más difícil que uno tenga el autocontrol necesario para recuperar el camino perdido. Esto se vio en el capítulo segundo con Pak Solhin, que había sido trabajador agrícola y ahora es pescador, y también con Ibu Tina. No parecían tener las condiciones psicológicas necesarias para recomponerse y volver a empezar. En Udaipur conocimos a un hombre que, respondiendo a una pregunta estándar de una encuesta, afirmó que había estado tan «preocupado, tenso o ansioso» que durante más de un mes sus actividades normales como dormir, trabajar y comer se habían visto afectadas. Le preguntamos la razón y nos contestó que su camello había muerto y que había estado llorando y nervioso desde entonces. Continuamos preguntándole, quizá de forma algo ingenua, si había hecho algo para tratar esta depresión (como hablar con un amigo, con un médico o con un curandero). Pareció irritado: «He perdido el camello. Es lógico que esté triste. No se puede hacer nada».

También pueden estar funcionando otros procesos psicológicos. Enfrentarse al riesgo —no solamente al riesgo relativo a los ingresos, sino

también al peligro de muerte o de enfermedad— hace que nos preocupemos y la preocupación genera estrés y depresión. Los síntomas de depresión están mucho más extendidos entre las personas pobres. El estrés hace que sea más difícil concentrarse, lo que a su vez nos convierte en menos productivos. Cabe subrayar que hay una asociación fuerte entre la pobreza y el nivel de cortisol, un indicador de estrés, que produce el cuerpo. Del mismo modo, los niveles de cortisol bajan cuando los hogares reciben algún tipo de ayuda. Por ejemplo, se ha observado que los hijos de los beneficiarios de PROGRESA, el programa mexicano de transferencias monetarias, tienen niveles significativamente más bajos de cortisol que otros niños cuyas madres no se beneficiaron del programa. Esto es importante porque el cortisol supone un daño directo a la capacidad cognitiva y de toma de decisiones; la liberación de cortisol inducida por el estrés afecta a zonas del cerebro como el córtex prefrontal, las amígdalas y el hipotálamo, que son esenciales para el funcionamiento cognitivo; el córtex prefrontal es especialmente importante para la supresión de respuestas impulsivas. Por tanto, es lógico que las personas que participan en experimentos y se someten artificialmente a condiciones de estrés en un laboratorio muestren una menor probabilidad de tomar la decisión económica racional cuando tienen que decidir entre varias alternativas[8].

LA COBERTURA

¿Qué pueden hacer las personas pobres para enfrentarse a estos riesgos? Cuando se sufre una disminución de salarios o de ingresos, una reacción natural es intentar trabajar más. Sin embargo, puede resultar autodestructivo. Si todos los jornaleros quieren trabajar más cuando vienen malos tiempos —por ejemplo, cuando hay una sequía o cuando sube el precio de otros factores de producción—, compiten entre ellos, lo que reduce los salarios. El problema se agudiza si no pueden encontrar trabajo fuera del pueblo. El resultado es que el efecto sobre los salarios de un mismo tipo de sequía es relativamente más negativo en los pueblos de la India que se encuentran más aislados, donde es más difícil para los trabajadores salir a buscar trabajo fuera. En esos lugares, trabajar más no es necesariamente una forma efectiva de superar una caída de los ingresos[9].

Cuando trabajar más no es una buena alternativa tras una caída de ingresos, a menudo la mejor opción es intentar limitar el grado de

exposición al riesgo mediante la creación de una cartera diversificada, como un gestor de fondos de alto riesgo. Es evidente que los pobres ponen mucho ingenio en ello, con la única diferencia de que diversifican actividades en vez de instrumentos financieros. Un hecho llamativo de los pobres es el gran número de ocupaciones a las que se dedican los miembros de una misma familia. En una encuesta realizada en veintisiete pueblos de Bengala Occidental, incluso en los hogares que decían cultivar un terreno, sus miembros dedicaban solamente el 40 por ciento de su tiempo a la agricultura[10]. En esta encuesta, la familia tipo tenía a tres de sus miembros trabajando en siete ocupaciones diferentes. En términos generales, aunque la mayoría de las familias rurales están vinculadas a la agricultura, es raro que esta sea su única ocupación. Puede tratarse de una forma de reducción del riesgo —si una actividad decae, otras pueden mantenerse—, aunque, como se verá más adelante, también hay otras razones que explican esta diversificación.

Cultivar diversos terrenos en lugares diferentes del pueblo, en vez de llevar una única tierra más grande, también permite diversificar algo el riesgo. Cuando una plaga afecta a una parte del pueblo, es posible que otras zonas puedan librarse de ella. Cuando falta la lluvia, es más probable que puedan mantenerse las cosechas de las tierras más próximas a aguas subterráneas. Resulta más sorprendente aún que zonas distintas de un mismo pueblo puedan tener microclimas diferentes, determinados por la pendiente, la altitud y la humedad.

La emigración temporal también puede interpretarse en este mismo sentido. Es relativamente poco frecuente que una familia entera se desplace a la ciudad. Lo habitual es que la mayoría se quede cuando emigran algunos de sus miembros (que en la India y en México son sobre todo los hombres y los adolescentes, mientras en China, Filipinas o Tailandia son las hijas mayores). Así se consigue que el futuro de la familia no dependa solamente del empleo de quien está en la ciudad, y permite también mantener los contactos que la familia tiene en el pueblo, lo que a menudo resulta útil, como se verá más adelante.

Otra forma de limitar el riesgo es actuar de forma muy conservadora en la gestión de sus negocios o de sus tierras. Por ejemplo, es posible que conozcan la existencia de una nueva variedad de su cosecha principal, más productiva, pero que decidan no adoptarla. Una ventaja de continuar con la tecnología tradicional es que a los agricultores les basta con guardar semillas de la última cosecha para plantar la siguiente, con lo que no

necesitan comprar nuevas, que con frecuencia significaría mucho dinero. Incluso en el caso de que las nuevas semillas permitan recuperar con creces la inversión si las cosas van bien, siempre hay una pequeña probabilidad de que la cosecha fracase —por ejemplo, si no llegan las lluvias—, con lo que el agricultor perdería la inversión adicional.

La familia también se utiliza para repartir el riesgo mediante fórmulas originales. En la India, los hogares agrícolas usan el matrimonio como forma de diversificar la cartera de riesgos de su extensa familia. Cuando una mujer se traslada al pueblo de su familia política, después de la boda, se crea un vínculo entre el hogar del que procede y el hogar al que se incorpora y cada familia puede recurrir a la otra en caso de apuro[11]. Los hogares agrícolas tienden a casar a sus hijas en pueblos que estén lo suficientemente cerca como para que se mantenga la relación, pero lo suficientemente lejos como para que haya un patrón climatológico ligeramente diferente. De esta forma, si llueve en un pueblo pero no en el otro, pueden ayudarse mutuamente. Otra forma de comprar seguridad es tener muchos hijos. Como se ha visto anteriormente, Pak Sudarno tuvo nueve hijos para asegurarse de que al menos uno de ellos se encargaría de cuidarle.

Todas estas formas utilizadas por los pobres para afrontar el riesgo suelen tener costes elevados. Esto se aprecia especialmente en la agricultura. En la India, los agricultores pobres utilizan los recursos de forma más conservadora pero menos eficiente cuando viven en zonas donde la lluvia es más irregular[12]. Las tasas de beneficio de los agricultores pobres crecen hasta un 35 por ciento cuando viven en zonas donde el patrón anual de precipitaciones es muy predecible. Además, este tipo de riesgo solo afecta a los pobres. Para los agricultores más ricos no se observa relación alguna entre las tasas de beneficio y la variabilidad de las precipitaciones, lo que probablemente se debe a que pueden permitirse perder alguna cosecha y, por consiguiente, están dispuestos a asumir riesgos.

Otra estrategia adoptada por los agricultores pobres es firmar contratos de aparcería que establecen que el dueño de la tierra paga una parte del coste de producción y se atribuye una parte de la cosecha. Esto limita la exposición al riesgo del agricultor a costa de reducir sus incentivos; puesto que el dueño se llevará, por ejemplo, la mitad de toda la producción, el agricultor tiene un estímulo menor para trabajar

intensamente. Un estudio hecho en la India mostró que los agricultores dedican hasta un 20 por ciento menos de esfuerzo personal a la tierra explotada en régimen de aparcería que a la de tierras donde tienen derecho a toda la cosecha[13]. Como consecuencia, estos terrenos se explotan de forma menos intensiva y menos eficiente.

Tener ocupaciones múltiples, como les ocurre a muchas personas pobres, también resulta ineficiente. Es difícil llegar a ser especialista en alguna cosa sin especializarse en ella. Las mujeres que se ocupan de tres negocios diferentes, al igual que los hombres que no pueden comprometerse con un puesto fijo en la ciudad porque quieren volver al pueblo cada cierto número de semanas, no aprovechan la oportunidad de adquirir habilidades y experiencia en sus ocupaciones principales. Al dejar pasar estas oportunidades también dejan pasar los beneficios de especializarse en aquello que realmente se les da bien.

Por tanto, el riesgo que soportan los pobres no les pasa factura solamente cuando llega un mal momento. El miedo a que pueda ocurrir algo malo tiene como consecuencia el deterioro de la capacidad de las personas pobres para desarrollar plenamente su potencial.

Ayudarse mutuamente

Otra forma de gestionar el riesgo, que además es potencialmente mucho mejor, consiste en que los vecinos se ayuden unos a otros. La mayoría de la gente vive en pueblos o en comunidades y tienen acceso a una red extensa de personas que los conocen bien: la familia numerosa y la comunidad creada en torno a la religión o a la etnia. Aunque es posible que algunos problemas afecten a todos los miembros de la red —por ejemplo, un monzón dañino—, otros son más específicos. Si las personas a quienes les va bien en ese momento pueden ayudar a aquellas que están pasándolo mal, a cambio de una ayuda similar cuando se invierten los papeles, todos pueden mejorar. Ayudarse unos a otros no tiene que ser por caridad.

Un trabajo de Christopher Udry muestra tanto la potencia como los límites que tiene este tipo de seguros informales. A lo largo de todo un año, que pasó en la zona rural de Nigeria, Udry consiguió que sus vecinos registraran cada regalo o cada préstamo informal que se dieron unos a otros, así como los términos que regían la forma en que devolvían esos préstamos[14]. También les preguntaba cada mes si les había ocurrido algo malo. Descubrió que en cualquier momento la familia media tenía una

relación deudora o acreedora con un promedio de otras 2,5 familias. Además, los términos de los préstamos se ajustaban dependiendo de las circunstancias tanto de los prestamistas como de los prestatarios. Cuando el prestatario tenía un problema, devolvía una cantidad menor (con frecuencia, menor incluso que la cuantía del préstamo original) pero cuando el que tenía una mala racha era el prestamista, el prestatario llegaba a devolver una cantidad *superior a lo que debía*. La densa red de relaciones mutuas de concesión y obtención de préstamos tuvo una gran importancia para reducir el riesgo que afrontaba cada individuo. Sin embargo, existían límites en lo que se podía alcanzar con esta solidaridad informal. Las familias que experimentaban alguna crisis reducían su nivel de consumo, incluso cuando la suma de los ingresos totales de todos los miembros de la red no hubiera cambiado.

Muchas investigaciones sobre los seguros informales han analizado este fenómeno en lugares diversos, desde Costa de Marfil a Tailandia, llegando a las mismas conclusiones: mientras que las redes de solidaridad tradicional ayudan en momentos de crisis, el seguro informal que proveen dista mucho de ser perfecto. Si el riesgo estuviese asegurado de forma adecuada, una familia podría mantener siempre un nivel de consumo más o menos igual, que vendría dado por su capacidad media de obtención de ingresos. Así, en los buenos tiempos podrían ayudar a otros, mientras que en los malos tiempos otros les ayudarían a ellos. Pero no es lo que sucede habitualmente. Los problemas de salud, concretamente, están muy mal asegurados. En Indonesia el consumo se reduce en un 20 por ciento cuando un miembro del hogar padece una enfermedad grave[15].

Un estudio hecho en Filipinas descubrió que la solidaridad entre los vecinos del mismo pueblo apenas funciona en casos de enfermedades que, siendo graves, no son fatales[16]. Cuando una familia tiene una mala cosecha o cuando alguien pierde su empleo, otras familias del pueblo acuden al rescate. La familia afectada recibe regalos, préstamos sin interés y otras formas diversas de ayuda. Pero cuando los individuos sufren un problema de salud no ocurre nada de esto. La familia se tiene que hacer cargo de ello por sí sola.

La falta de seguros para problemas de salud resulta muy llamativa, dado que las familias se ayudan en otros casos. En un capítulo anterior se habló de Ibu Emptat, una mujer a quien conocimos en un pequeño pueblo de Java y cuyo marido había tenido un problema en los ojos. Su hijo se había visto obligado a dejar los estudios porque no podían hacerse cargo del

medicamento que necesitaba para el asma. Ibu Emptat había recibido un préstamo de 10 000 rupias (18,75 dólares PPC) del prestamista local para pagar la cura de los ojos de su marido y, cuando la conocimos, la suma de su deuda más los intereses superaba el millón de rupias. Estaba muy preocupada porque el prestamista amenazaba con quedarse con todo lo que tenían. Sin embargo, durante la entrevista nos contó que una de sus hijas le acababa de regalar una televisión. Se acababa de comprar una nueva por unas 800 000 rupias (150 dólares PPC) y decidió regalar la vieja —que aún estaba en muy buen estado— a sus padres. Esto nos sorprendió un poco; ¿no hubiese sido más adecuado que la hija conservase la vieja televisión y les diese el dinero a los padres para que pudieran pagar al prestamista? Le preguntamos a Ibu Emptat si no le podía ayudar con la deuda alguno de sus hijos y ella, moviendo la cabeza, respondió que los hijos tenían sus propios problemas y tenían que hacerse cargo de sus familias, dando a entender que no debíamos cuestionar el regalo. Veía como algo normal que nadie le ofreciese ayuda para sus gastos sanitarios.

¿Qué impide que la gente haga algo más para ayudarse unos a otros? ¿Por qué algunas formas de riesgo no están cubiertas o no están bien cubiertas?

Hay buenas razones por las que no estamos dispuestos a ofrecer ayuda incondicional a nuestros amigos y vecinos. Por una parte, podemos temer que la garantía de ayuda haga sentir la tentación de descuidarse —esto es lo que los aseguradores llaman *riesgo moral*—. O que la gente pueda reclamar ayuda incluso cuando no la necesita. O sencillamente que la promesa de ayuda recíproca pueda no cumplirse: yo te ayudo, pero cuando llega el momento de que tú me ayudes a mí, estás demasiado ocupado para hacerlo.

Todas estas explicaciones justificarían la preferencia por moderar un poco la ayuda que ofrecemos, pero no la falta de ayuda para quienes acaban de caer gravemente enfermos, pues la enfermedad no suele ser producto de una elección. Por otra parte, cabe la posibilidad de que el enfoque adoptado por muchos economistas para el seguro informal, es decir, pensar en situaciones donde ayudamos a los demás porque podemos necesitar su ayuda en el futuro, no sea capaz de explicar todo lo que pasa. Podría ocurrir que ayudemos a nuestros vecinos in extremis incluso cuando no tengamos expectativas de llegar a encontrarnos en su posición —por ejemplo, cuando resulte inmoral dejar que los vecinos mueran de hambre—. El libro de Betsy Hartmann y Jim Boyce sobre la vida rural en

Bangladesh a mediados de los setenta describe a dos familias vecinas, una hinduista y otra musulmana, que no eran especialmente cercanas[17]. La familia hinduista perdió a la persona que constituía la fuente principal de ingresos y empezó a pasar hambre; desesperada, la mujer empezó a saltar de vez en cuando la verja que separaba las dos casas para entrar en el jardín de la otra familia y robar algunas hojas comestibles. Hartmann descubrió que la familia musulmana se dio cuenta de lo que pasaba pero decidió ignorarlo. El hombre dijo: «Sé que no es una mala persona. Si yo estuviera en su lugar, es probable que también robase. Cuando desaparecen pequeñas cosas intento no enfadarme. Pienso que la persona que las cogió pasa más hambre que yo».

Que la gente pueda ayudarse entre sí en los malos tiempos por un sentido de obligación moral, más que por esperar necesariamente que se les ayude a ellos en el futuro, contribuye a explicar por qué las redes informales no están preparadas para hacerse cargo de los problemas de salud. Incluso cuando un hogar muy pobre, pero que tiene suficiente para comer, ve cómo el vecino no lo tiene, reparte lo suyo. Pero ayudar a otros a pagar, por ejemplo, los gastos hospitalarios, exige ir más allá de ese acto básico de compartir. Se necesitaría que contribuyesen muchos hogares, porque la hospitalización puede resultar muy cara. Por consiguiente, tiene sentido excluir los problemas costosos de salud del imperativo moral de ayudar a los vecinos necesitados porque, de otro modo, para tener éxito, se requeriría un contrato social mucho más elaborado.

Esta perspectiva del seguro como un deber moral de ayuda a quien la necesita explica la razón de que, en los pueblos nigerianos, los vecinos se ayudasen unos a otros de forma individual, en lugar de contribuir todos a una caja común, a pesar del hecho de que compartir el riesgo de esta otra forma sería más eficiente. También puede explicar por qué la hija de Ibu Emptat le dio una televisión a su madre, pero no se hizo cargo de sus gastos sanitarios. No quiso ser la hija que se responsabilizase de la atención médica de sus padres ni quiso presuponer la generosidad de sus hermanos. Por tanto, eligió hacer algo bueno para los padres sin morder más de lo que podía masticar.

¿Dónde están las compañías de seguros para los pobres?

Puesto que el coste del riesgo es muy elevado y el seguro que se puede conseguir a través de canales informales tiene muchas limitaciones, cabe

preguntarse por qué los pobres no acceden más a los seguros oficiales, es decir, a los ofrecidos por las compañías aseguradoras. Cualquier tipo de seguro formal es una rareza entre los pobres. Determinados contratos de seguro que son productos estándar entre los agricultores de países ricos, como los seguros de salud, los seguros contra el mal tiempo o contra la muerte del ganado, prácticamente no existen en el mundo en desarrollo.

Ahora que todo el mundo conoce los microcréditos, los seguros para los pobres parecen un objetivo evidente, una oportunidad para los capitalistas creativos llenos de buenas intenciones (un editorial de la revista *Forbes* lo llamó «un mercado natural no penetrado»)[18]. Los pobres se enfrentan a un riesgo enorme y deberían estar dispuestos a pagar una prima razonable para asegurar sus vidas, su salud, su ganado o su cosecha. Con miles de millones de pobres a la espera de contratar seguros, incluso si se obtiene un beneficio minúsculo por cada póliza, podría generarse ya un gran proyecto empresarial y, a la vez, les serviría a estos de gran ayuda. Lo único que falta es alguien que organice este mercado. Por eso, algunas organizaciones internacionales (como el Banco Mundial) y grandes fundaciones (como la Fundación Gates) han invertido cientos de millones de dólares para fomentar el desarrollo de los seguros para los pobres.

Las dificultades obvias que conlleva ofrecer seguros son numerosas y no afectan solo a los pobres. Se trata de problemas básicos que se amplifican en los países pobres, donde es más difícil regular a las aseguradoras y supervisar a los asegurados. Ya se ha mencionado el «riesgo moral», que implica cambios de conducta en las personas (como, por ejemplo, cultivar con menos cuidado, gastar más dinero en sanidad y cosas así) cuando saben que no tendrán que hacerse cargo de todas las consecuencias. Veamos los problemas que acompañan a la oferta de seguros sanitarios. Ya se ha dicho que los pobres visitan habitualmente a diversos especialistas en temas de salud. ¿Qué harán si las visitas empiezan a ser gratuitas? Y los médicos, ¿no tendrán tentaciones de pedir pruebas y recetar medicinas innecesarias, especialmente si tienen también un laboratorio (como ocurre con frecuencia en Estados Unidos y en la India) o si reciben comisión de la farmacia? Parece que todo lleva a lo mismo, pues los pacientes quieren ver acción, por lo que preferirán médicos proclives a recetar, mientras que estos pueden ganar más dinero si recetan más. En suma, la oferta de seguros sanitarios basados en reembolsar los gastos de asistencia ambulatoria en países donde la asistencia médica, en el

mejor de los casos, está regulada deficientemente y donde cualquiera puede establecer una consulta «médica», parece un primer paso hacia la quiebra.

Otra cuestión es la «selección adversa». Si el seguro no es obligatorio, las personas con posibilidades de tener algún problema en el futuro pueden ser también más propensas a contratarlo; lo que sería correcto, siempre y cuando la aseguradora también lo supiera, porque entonces lo podría incluir en el cálculo de la prima. Pero si la aseguradora no puede identificar a quienes compran el seguro porque necesitan atención médica en ese momento, solo le queda la opción de aumentar la prima de todo el mundo. No obstante, elevar el precio empeora las cosas, pues desanima a quienes saben que probablemente no necesitarán el seguro y, con ello, se agrava el problema original. Esta es la misma razón por la que, en Estados Unidos, a quienes no pueden tener un seguro sanitario a través de su empresa les resulta muy difícil poder contratarlo a precios razonables. Y es también la causa de que los programas de seguros sanitarios asequibles suelen ser también obligatorios, pues si todos deben participar, la aseguradora no se queda solo con las personas de riesgo alto.

Un tercer problema es el fraude descarado. ¿Qué impide a un hospital presentarle a la aseguradora facturas falsas o cobrarle al paciente una cantidad de dinero muy superior al coste del tratamiento? Y si un ganadero ha contratado un seguro para su búfalo de agua, ¿qué le impide decir que el búfalo ha muerto? Nachiket Mor y Bindu Ananth, de la Fundación ICICI, son las dos personas más comprometidas con el diseño de unos mejores servicios financieros para los pobres dentro del sector de las finanzas de la India. Con un gran sentido del humor, nos contaron su fracaso absoluto para ofrecer, hace ya muchos años, seguros de ganado por primera vez. Después de que todos los individuos asegurados en la primera fase afirmasen haber perdido su ganado, decidieron establecer como exigencia para demostrar la muerte del animal que el dueño mostrase la oreja de la vaca muerta. El resultado fue que surgió un sólido mercado de orejas de vaca, pues a cualquier vaca que moría —asegurada o no— le cortaban la oreja y después la vendían a quienes tenían la suya asegurada para que pudieran cobrar la póliza sin perder su vaca. En el verano de 2009 fuimos a una presentación de Nandan Nilekani, fundador y antiguo consejero delegado del gigante indio del *software*, Infosys, a quien el gobierno indio había encargado la creación de un sistema de identificación personal que permitiese darle a cada ciudadano del país su documento nacional de identidad. Nilekani explicó su plan, señalando que diez huellas dactilares y

una fotografía del iris de los ojos son suficientes para identificar a alguien sin lugar a duda. Mor le escuchaba concentrado y, cuando Nilekani hizo una pausa, dijo: «Es una pena que las vacas no tengan dedos».

Algunos riesgos deberían ser más fáciles de asegurar que otros. Por ejemplo, veamos el caso de la meteorología. Los agricultores deberían valorar una política que les pagara una cantidad fija, basada en la prima que contrataron, cuando la lluvia caída en la estación meteorológica más cercana no alcanzara un determinado nivel crítico. Dado que nadie controla el tiempo atmosférico y que no procede hacer ninguna valoración sobre lo que debería hacerse (al contrario que en la atención médica, donde alguien debe decidir qué pruebas o qué tratamientos se necesitan), no existe margen para el riesgo moral ni para el fraude.

En el ámbito de la atención sanitaria, asegurar los problemas serios de salud, como enfermedades graves o accidentes, parece mucho más sencillo que la cobertura de la asistencia ambulatoria. Nadie quiere someterse a una operación o a un tratamiento de quimioterapia sin necesidad y los tratamientos son fácilmente verificables. Sigue habiendo riesgo de tratamientos excesivos, pero la aseguradora puede limitar lo que pagará por cada tratamiento. Sin embargo, persiste el gran problema de la selección, pues la compañía no quiere tener como clientes solamente a los enfermos.

El secreto para evitar la selección adversa está en comenzar con un gran grupo de gente cuya relación sea ajena a cuestiones de salud —los empleados de una gran empresa, los clientes de servicios de microcréditos, los comunistas con carné, etcétera— y en tratar de asegurarlos a todos.

Por esta razón, muchas instituciones de microfinanza (IMF) pensaron en ofrecer seguros médicos. Tienen un conjunto amplio de clientes o prestatarios a los que podrían ofrecer seguros. Dado que estos clientes, que suelen tener tasas de morosidad muy bajas, podrían dejar de pagar si sufrían problemas graves de salud, contratar seguros médicos con ellos también serviría, de alguna forma, para asegurar a estas instituciones de microfinanza. Además, el cobro de las primas sería fácil, pues el personal que gestiona los préstamos ya se reúne con los clientes semanalmente. De hecho, la prima se podría incorporar al préstamo.

En 2007, SKS Microfinance, que entonces era la mayor institución de microfinanza de la India, creó Swayam Shakti, un programa piloto de seguros sanitarios que ofrecía coberturas por maternidad, hospitalización y accidentes. Para evitar la selección adversa, el seguro debía ser obligatorio para los grupos a quienes se les ofrecía. Con el objeto de evitar el posible

fraude, la cuantía de cada prestación estaba limitada y se aleccionó seriamente a los clientes para que utilizaran los hospitales de la red con la que SKS había alcanzado acuerdos a largo plazo. Con el fin de hacer más atractivos a estos hospitales, los asegurados que acudiesen a ellos no tendrían que pagar por adelantado si se trataba de una enfermedad incluida en la póliza de seguro. SKS pagaría directamente a los hospitales.

Cuando SKS introdujo el producto por primera vez, intentó hacerlo obligatorio para todos sus clientes, pero protestaron y la empresa decidió que solo fuera obligatorio en la primera renovación del crédito. Como consecuencia, algunos clientes decidieron no renovarlo y SKS empezó a perder clientes en las zonas donde estaban ofreciendo el seguro. Unos meses después, las tasas de renovación de créditos de SKS cayeron desde un 60 por ciento hasta cerca del 50 por ciento. La consejera delegada de una institución de la competencia nos preguntó sobre nuestro trabajo con SKS y, cuando le dijimos que estábamos evaluando el impacto de la oferta de seguros médicos obligatorios a los clientes de microcréditos, se rio y dijo: «Yo sé cuál es el efecto. En todos los sitios donde SKS ha hecho este producto obligatorio, nuestros clientes han aumentado. ¡La gente está dejando SKS para venir a nuestra empresa!». Cerca de una cuarta parte de los clientes que querían continuar pidiendo créditos a SKS, pero evitar el seguro médico, encontraron una vía de escape legal: empezaron a pagar el crédito anticipadamente, antes de que terminase el año de vigencia de la póliza. De este modo, cuando renovaban su crédito, técnicamente estaban cubiertos todavía por el seguro y, por tanto, no tenían que pagar la nueva póliza. Ante esta resistencia, SKS decidió que el producto fuera voluntario. Pero un seguro voluntario contratado solamente por algunos clientes es susceptible de generar selección adversa y riesgo moral. Las pólizas por cliente se dispararon y la empresa ICICI Lombard, en cuya representación ofrecía el producto SKS, concluyó que estaba perdiendo dinero y pidió a SKS que dejase de asegurar a clientes nuevos. Otras organizaciones que intentaron poner en marcha iniciativas similares han tropezado con obstáculos muy parecidos en cuanto a la resistencia de los clientes a contratar obligatoriamente el seguro.

Los seguros médicos vinculados a microcréditos no son los únicos que han tenido problemas. Un grupo de investigadores entre los que está Robert Townsend, compañero nuestro en el MIT, intentó medir los efectos de un sistema muy sencillo de cobertura por riesgos meteorológicos. Muy

parecido al descrito anteriormente, el sistema consiste en el pago de una cierta cantidad de dinero cuando la lluvia no alcanza un mínimo determinado[19]. El producto se comercializó en dos regiones de la India, Gujarat y Andhra Pradesh, secas y propensas a sufrir sequías. En ambos casos se vendía a través de una organización de microcréditos muy conocida y prestigiosa. La organización probó varias formas de oferta y presentó el seguro a los agricultores. En general, la contratación fue muy escasa, pues en el mejor de los casos solo lo compró el 20 por ciento de los agricultores, y ese nivel solo se alcanzó cuando alguien de esa IMF fue vendiendo puerta a puerta. Además, incluso entre quienes contrataron el seguro, las cantidades vendidas fueron muy pequeñas, pues la mayoría compraron pólizas que cubrían solamente entre un 2 y un 3 por ciento de lo que serían sus pérdidas en caso de falta de agua de lluvia.

¿Por qué no quieren seguros los pobres?

Una primera explicación a la escasa demanda de seguros puede ser que el gobierno haya arruinado el mercado. Este es el argumento tradicional de los *wallahs* de la demanda: cuando no funcionan los mercados, lo más probable es que la culpa sea de una sobreoferta del gobierno o de las instituciones internacionales. El argumento concreto viene a decir que cuando ocurre una desgracia esas almas amables acuden al socorro y, como resultado, la gente ya no necesita seguros.

Es cierto que en años de monzones malos los estados de la India compiten para ser designados «zonas afectadas por la sequía» porque eso les abre la puerta a la ayuda gubernamental. Se crean empleos en obras públicas, se distribuye comida y así sucesivamente. Pero hay que dejar claro que esto no es más que una pequeña parte de las necesidades de los pobres. Por un lado, el gobierno interviene solamente ante desastres de gran magnitud y no cuando muere un búfalo o cuando un coche atropella a alguien. Y en la mayoría de los casos, las ayudas tras un desastre, cuando llegan finalmente a sus destinatarios pobres, resultan muy insuficientes.

También es posible que los pobres no comprendan del todo bien el concepto de seguro. Ciertamente, un contrato de seguro es diferente a la mayoría de las transacciones que suelen hacer. Se trata de pagar un dinero confiando en que uno nunca se vea obligado a utilizarlo. Cuando hablamos con clientes de SKS conocimos a mucha gente que se había disgustado al ver que no les reembolsaban sus pólizas de seguro médico, a pesar de que no

habían pasado ningún parte durante el año anterior. Seguramente se podría explicar mejor el concepto de seguro, pero es difícil imaginarse que personas que habían encontrado una ingeniosa vía de escape legal en el sistema de SKS no hayan podido entender su principio básico. Townsend, como parte de su esfuerzo para vender las coberturas para riesgos meteorológicos, llevó a cabo un ejercicio para saber si la gente entiende cómo funciona el seguro. Durante la visita al agricultor, el comercial leía en voz alta una breve descripción de una cobertura hipotética (seguro contra cambios de temperatura), después describía varias situaciones hipotéticas y le preguntaba al potencial cliente en qué casos se le abonaría la póliza. Tres cuartas partes de las respuestas fueron acertadas. No está claro que un ciudadano medio de Estados Unidos o de España lo hiciese mucho mejor. Por consiguiente, no es extraño que el intento de explicar mejor el seguro por riegos meteorológicos haya carecido de efectos sobre la disposición de los agricultores a contratarlo[20].

Fueron capaces de entender el concepto básico del seguro y su funcionamiento, pero no estaban interesados en comprarlo. No obstante, algunos detalles relativamente menores les hicieron dudar en su elección. Una simple visita a su casa, sin un esfuerzo de *marketing* especial, hace que se cuadruplique la proporción de personas que contratan la cobertura por riesgos meteorológicos. En Filipinas, los hogares que fueron seleccionados al azar para responder a una encuesta inicial con muchas preguntas sobre salud acabaron siendo mucho más propensos a suscribir el seguro médico que otro grupo de hogares comparables en los que no se había realizado la encuesta. Posiblemente, responder a esas preguntas sobre posibles problemas de salud les había servido de recordatorio de las cosas que pueden pasar[21].

Y si se están jugando tanto, ¿por qué las personas pobres no son más entusiastas ante las ventajas de estar aseguradas, sin necesidad de estos pequeños empujones?

El problema fundamental, en nuestra opinión, es que por culpa de los problemas mencionados anteriormente el tipo de seguro que puede ofrecer el mercado solamente los cubre frente a escenarios de catástrofe, lo que, a su vez, suscita varias cuestiones. En primer lugar, la credibilidad siempre es problemática con los seguros. Dado que el contrato exige el pago adelantado por parte del hogar y que el futuro reembolso depende de la aseguradora, el cliente debe confiar totalmente en ella. En el caso de la cobertura frente a riesgos meteorológicos, el equipo que comercializaba el

producto a veces fue acompañado de Basix, una organización bien conocida por los agricultores, y otras veces fue por su cuenta. Descubrieron que la presencia de un miembro de Basix incidía bastante en las ventas, lo que da a entender que la confianza es clave.

Por desgracia, la falta de credibilidad puede ser un problema endémico debido a la naturaleza de estos productos y a la forma en que reaccionan las aseguradoras a cualquier posibilidad de fraude. En el invierno de 2009 visitamos algunos de los clientes de SKS que habían decidido no renovar sus seguros médicos. Una mujer dijo que había tomado esa decisión después de que SKS se negase a reembolsarle cuando fue al hospital con una infección estomacal. La póliza solo cubría daños catastróficos y una infección estomacal no estaba incluida, por muy dolorosa que fuera. Pero no quedó claro que la mujer entendiese la diferencia —al fin y al cabo, había ido al hospital y la habían atendido—. También nos habló de una mujer que pertenecía a otro grupo (al igual que hace la mayoría de las IMF, SKS organiza a sus clientes por grupos) cuyo marido murió de una infección grave, no sin antes haberse tenido que gastar bastante dinero en médicos y tratamientos. Tras su fallecimiento, la viuda envió las facturas a la aseguradora y esta rehusó reembolsárselas argumentando que no había tenido que pasar ninguna noche hospitalizado. Un grupo de mujeres, horrorizadas con este caso, decidieron dejar de pagar la prima. Desde un punto de vista estrictamente legal, la aseguradora estaba en su derecho de rehusar el pago pero, por otra parte, ¿qué puede resultar más catastrófico?

Los seguros frente a riesgos meteorológicos comparten muchos de estos problemas. La sequía puede haber destruido la cosecha y los agricultores pueden estar hambrientos, pero si la lluvia superó el mínimo establecido para la temporada de lluvias, nadie recibirá pago alguno en la zona. El problema es que hay muchos microclimas y cualquier año en el que el promedio de lluvias esté justo por encima del límite, muchos agricultores individuales deben afrontar condiciones similares a las de sequía, aunque solamente sea por las leyes de la probabilidad. Para los afectados no va a ser fácil aceptar el veredicto de la estación meteorológica, especialmente en un contexto que no es ajeno a la corrupción.

La segunda cuestión viene dada por el problema de la inconsistencia temporal, que ya se ha tratado en el capítulo dedicado a la salud. Al tomar la decisión sobre si comprar o no el seguro, se piensa en el presente, que es cuando se debe pagar la prima, mientras que la contraprestación, en su caso, tendría lugar en el futuro. Ya se ha visto que este es un razonamiento

que los seres humanos hacen bastante mal. El problema se agrava cuando el seguro cubre una catástrofe. La contraprestación no solamente se recibiría en el futuro, sino en un futuro especialmente desagradable en el que nadie quiere pensar. Pensar poco en que puedan ocurrir sucesos de este tipo puede ser una reacción natural de protección y podría explicar por qué la gente es más propensa a contratar seguros después de que se le fuerce a pensar en ello, por ejemplo, al responder a una encuesta.

Todas estas consideraciones evidencian que los microseguros no van a convertirse en la próxima oportunidad de mercado con miles de millones de clientes. Parece haber razones de peso por las que casi nadie está satisfecho con las coberturas que ofrece el mercado. Por otra parte, las personas pobres tienen niveles de riesgo claramente inaceptables.

Por consiguiente, existe un margen claro para la acción del gobierno, lo que no significa que tenga que ser el sustituto de un mercado de seguros privado, pero si se quiere que haya alguna posibilidad de que surja un verdadero mercado, el gobierno probablemente tenga que intervenir. Las empresas privadas podrían seguir vendiendo exactamente el mismo tipo de productos que están ofreciendo ahora (riesgos catastróficos con límites estrictos, coberturas para riesgos meteorológicos indexados, etcétera). Pero, por ahora, el gobierno debería pagar una parte de las primas de seguro de los pobres. Ya hay pruebas de que puede funcionar. En Ghana, cuando se les ofreció a los agricultores cobertura frente a los riesgos meteorológicos con una subvención importante en la prima, casi todos la contrataron. Como el miedo a las crisis lleva a los pobres a desarrollar estrategias costosas de diversificación, la subvención de los seguros podría ser rentable para que los pobres aumentaran sus ingresos. En Ghana, comparando los agricultores que recibieron los seguros baratos con los que no, los primeros se mostraron más propensos a usar fertilizante en sus cosechas y, gracias a ello, acabaron en mejor situación. Por ejemplo, la probabilidad de que tuvieran que suprimir alguna comida fue mucho menor[22]. Es posible que la subvención pudiese desaparecer con el tiempo, a medida que la gente viera cómo funciona el seguro y que el mercado fuera creciendo. Pero, incluso si no fuese posible, dadas las enormes ventajas potenciales que podrían lograrse si los pobres no tuvieran que ser los gestores de los fondos de alto riesgo de sus propias vidas, este parece

un muy buen ámbito de actuación en el que usar fondos públicos para promover el bien común.

7. Los hombres de Kabul y los eunucos de la India: La intrincada economía de los préstamos a los pobres

La imagen de innumerables vendedores de frutas y verduras, unos junto a otros en las esquinas de las calles, es común a las ciudades de la mayoría de los países en desarrollo. Cada vendedor, que suele ser una mujer, tiene un carro pequeño o un trozo de lona en el suelo sobre el que se apilan tomates, cebollas o lo que quiera que esté ofreciendo. Por la mañana los vendedores le compran los productos a un mayorista, normalmente a crédito, los venden durante el día y se los pagan al mayorista por la noche. A veces el carro que utilizan para acarrear y mostrar las verduras también se alquila cada día.

Muchos negocios en los países ricos también funcionan así. Consiguen un préstamo de capital circulante para producir y comprar bienes y después devuelven el préstamo con los ingresos obtenidos. Lo que llama la atención es la cantidad que tienen que pagar los pobres en comparación con los ricos. En la ciudad india de Chennai, cuando el típico vendedor de fruta devuelve al mayorista por la noche las 1000 rupias (51 dólares PPC) que costaban las verduras que se llevó por la mañana, le paga un promedio de 1046,9 rupias. Esto equivale a un tipo de interés del 4,69 por ciento al día[1]. Para entender lo que eso significa puede hacerse el cálculo siguiente: si uno toma prestadas 100 rupias (5,1 dólares PPC) hoy y las devuelve mañana, tendrá que pagar 104,69 rupias. Si las mantiene durante un día más, tendrá que devolver 109,6 rupias. Al cabo de treinta días la deuda ascenderá a casi 400 rupias y, tras un año, habrá que pagar 1 842 459 409 rupias (93,5 millones de dólares PPC). Por tanto, el equivalente a un préstamo de 5 dólares, si resulta impagado durante un año, se convierte en una deuda de casi 100 millones.

Estos tipos de interés tan altos fueron los que movieron a la acción a los creadores de la microfinanza. Por ejemplo, Padmaja Reddy, la consejera

delegada de Spandana, una de las mayores instituciones de microfinanza (IMF) de la India, nos contó que la idea de crear Spandana se le había ocurrido después de hablar con una trapera en la ciudad de Guntur, en Andhra Pradesh. Se dio cuenta de que si la trapera pudiera conseguir dinero para comprar un carro, con el dinero que ahorrase al no tener que alquilarlo diariamente podría estar en condiciones de comprar varios en tan solo unas semanas. Pero la mujer no tenía dinero suficiente. Padmaja se preguntó entonces *por qué nadie le prestaba dinero para comprar un carro*. Al parecer, la trapera le explicó que el banco no concedería un préstamo a alguien como ella. Podría haber acudido a un prestamista, pero el interés hubiera sido tan elevado que no le habría merecido la pena. Finalmente, Padmaja decidió hacerle ella el préstamo. La trapera lo devolvió religiosamente y prosperó. Poco después, la gente se agolpaba a la puerta de Padmaja pidiendo créditos y ella decidió dejar su trabajo para fundar Spandana. Trece años después, en julio de 2010, Spandana tenía contratos de préstamo con 4,2 millones de clientes y una notable cartera de activos por valor de 42 000 millones.

El relato de Padmaja no es muy diferente del de Muhammad Yunus, a quien se ha reconocido como el creador de la microfinanza moderna. Los bancos no quieren saber nada de los pobres. Ante este vacío financiero acuden prestamistas y comerciantes, explotadores que cobran tipos de interés escandalosamente elevados. Las microfinanzas encajan en este relato como una idea muy sencilla. Alguien que no pretenda hacer dinero a costa de los pobres puede entrar en el mercado y exigirles un interés suficiente para que resulte financieramente sostenible y, quizá, para obtener un pequeño beneficio, pero nada más. El efecto que produce la capitalización de los intereses hace que una pequeña reducción del tipo de interés pueda cambiar la vida de la gente. Véase el caso de los vendedores de fruta. Supongamos que pueden conseguir un préstamo de 1000 rupias (51 dólares PPC) a un tipo de interés incluso algo elevado, como por ejemplo el 10 por ciento mensual. En ese caso podrían pagar las verduras al contado en lugar de pagarlas a crédito. En un mes, cada vendedor ya habría ahorrado 4000 rupias (203 dólares PPC) en los intereses a pagar al mayorista, más que suficiente para devolver el crédito a la agencia de microfinanza. Podrían hacer crecer sus negocios y salir de la pobreza en cuestión de meses, al menos en teoría. No obstante, esta argumentación tan sencilla no deja de suscitar otras cuestiones.

Hay muchos mayoristas de fruta en Chennai. ¿Por qué no se le ocurrió a ninguno de ellos, o a ningún prestamista con iniciativa, bajar ligeramente el tipo de interés solicitado a las vendedoras? Habría conseguido hacerse con todo el mercado, a la vez que mantendría un margen de beneficio razonable. ¿Por qué los mercaderes tuvieron que esperar a que llegara gente como Muhammad Yunus o Padmaja Reddy?

En este sentido, los defensores de las microfinanzas son excesivamente modestos, pues su aportación habrá significado algo más que introducir competencia donde antes había monopolio. Por otra parte, también puede que sean demasiado optimistas en relación con la capacidad potencial de los microcréditos de sacar a la gente de la pobreza. Por cada anécdota individual de las que aparecen en diversas páginas web de instituciones de microfinanza relatando el caso del vendedor de fruta convertido en magnate de fruta, sigue habiendo todavía muchos mercaderes pobres en Chennai. Muchos de ellos no solicitan préstamos a instituciones de microfinanza aunque haya varias en su ciudad. ¿Estarán renunciando a comprar su billete para salir de la pobreza o es que las microfinanzas no son tan milagrosas como se nos ha hecho creer?

La concesión de préstamos a los pobres

Son muy pocos los hogares pobres a los que las instituciones financieras propiamente dichas, como bancos comerciales o cooperativas de crédito, les conceden préstamos. En la encuesta que realizamos en Udaipur, en la zona rural de la India, cerca de dos terceras partes de los pobres tenían un préstamo. Al 23 por ciento de ellos se lo había concedido un pariente, al 18 por ciento un prestamista, al 37 por ciento un tendero y solo al 6,4 por ciento una institución formal. Esta proporción tan baja del crédito bancario no se debe a la falta de bancos accesibles físicamente, porque ocurre lo mismo en la zona urbana de Hyderabad, donde los hogares que viven con menos de 2 dólares al día consiguen crédito primordialmente de los prestamistas (52 por ciento), de amigos o vecinos (24 por ciento) y de miembros de su familia (13 por ciento). Solamente un 5 por ciento de los préstamos proceden de bancos comerciales. En nuestra base de datos de dieciocho países no hay ninguno en el que más del 5 por ciento de los pobres de zonas rurales tenga un préstamo bancario ni tampoco en el que lo tenga más del 10 por ciento de los pobres de zonas urbanas.

El crédito de fuentes informales tiende a ser caro. En la encuesta de Udaipur, quienes viven con menos de 99 centavos al día pagan un promedio del 3,84 por ciento al mes (lo que equivale a un tipo de interés anual del 57 por ciento) por el crédito recibido de fuentes informales. Incluso los saldos deudores de las tarjetas de crédito en Estados Unidos, que son manifiestamente caros, no son nada en comparación con esto. La tarjeta de crédito estándar del Bank of America tiene un tipo de interés cercano al 20 por ciento anual. Quienes viven con más de 99 centavos y menos de 2 dólares al día pagan un poco menos: un 3,13 por ciento al mes. Hay dos razones que explican estas diferencias en tipos de interés. En primer lugar, en comparación con los más pobres, las personas que lo son algo menos recurren menos a fuentes informales de crédito y más a instituciones formales, que son más baratas. En segundo lugar, los tipos de interés que cargan las fuentes informales tienden a ser más altos para los pobres que para los menos pobres. El tipo de interés medio de los préstamos procedentes de fuentes informales se reduce en un 0,4 por ciento al mes por cada hectárea adicional de terreno que posee quien lo recibe.

Los tipos de interés varían por sectores de actividad y por países, pero la cuestión principal es siempre la misma: lo habitual es que los tipos de interés anuales se muevan entre el 40 por ciento y el 200 por ciento (o incluso más) y que los pobres paguen más que los ricos. Las consecuencias de que mucha gente solicite préstamos a estos tipos de interés generan bastante perplejidad. Hay millones de personas deseando recibir dinero prestado a un tipo de interés al que el ahorrador estadounidense medio le encantaría ser remunerado. ¿Por qué los inversores no corren a buscarlos con sacos de dinero?

No es porque no se haya intentado antes. Desde los años sesenta hasta finales de los ochenta muchos países en desarrollo tuvieron programas de préstamos patrocinados por los gobiernos, normalmente con tipos de interés subvencionados, dirigidos a los pobres de zonas rurales. En la India, por ejemplo, a partir de 1977, un banco que abriese una nueva oficina en una ciudad tenía la obligación de abrir cuatro más en zonas rurales donde no hubiese servicios bancarios. Además, se instruía a los bancos a dirigir el 40 por ciento de su cartera de préstamos al llamado «sector prioritario»: pequeñas empresas, agricultura, cooperativas y similares. Robin Burgess y Rohini Pande demostraron que, como

resultado de esta política, la pobreza disminuyó más rápidamente en las zonas donde se abrieron más oficinas bancarias[2].

El problema es que estos programas de préstamos forzados no funcionaron bien como programas de préstamos. Las tasas de morosidad fueron tremendamente altas (del 40 por ciento durante los años ochenta). A menudo los préstamos respondieron más a prioridades políticas que a necesidades económicas; por ejemplo, en distritos en los que el resultado de las elecciones se preveía ajustado, se concedieron muchos préstamos a los agricultores justo antes de la votación[3]. Y el dinero tendía a acabar en manos de las élites locales. Incluso el estudio de Burgess y Pande, que en general es favorable, llegó a la conclusión de que incrementar los ingresos de los pobres en una rupia mediante la política de apertura de oficinas bancarias cuesta mucho más de una rupia. Además, investigaciones adicionales han mostrado que las regiones donde se abrieron más oficinas pueden haberse hecho más pobres con el paso del tiempo[4]. En 1992, en el contexto de reformas que condujeron hacia una mayor liberalización de la economía india, se suprimió el requisito de abrir oficinas bancarias en zonas rurales. En casi todos los demás países en desarrollo se observa una tendencia similar en cuanto a la pérdida de apoyo gubernamental de los programas públicos de préstamo.

Tal vez el experimento de banca social haya fracasado porque los gobiernos no deberían participar en el negocio de los préstamos subvencionados. Para los políticos es muy atractivo usar los préstamos como dádivas, y no hay mejor dádiva que un préstamo que uno no tiene que devolver. Pero ¿por qué los bancos privados no quieren prestar a los pequeños empresarios? Dado que estos están dispuestos a pagar un 4 por ciento mensual, que es mucho más de lo que saca un banco por cualquier préstamo medio, ¿no tendría sentido intentar darles préstamos? Algunas páginas web de Estados Unidos permiten a los inversores potenciales de países ricos conceder préstamos a empresarios de países pobres. ¿Es posible que, finalmente, hayan entendido algo de lo que nadie se había percatado?

O, por el contrario, quizá es que hay algo que los bancos no pueden hacer y los prestamistas informales sí. ¿Qué podría ser? ¿Y por qué se conceden préstamos más baratos a la gente más rica?

La complicada economía de los préstamos a los pobres

Una justificación habitual para exigir tipos de interés más altos a algunas personas es que estas sean más propensas a la morosidad. Eso es pura matemática. Si un prestamista, para mantenerse en el negocio —y, por tanto, para cubrir todos sus costes—, debe recibir una media de 110 rupias por cada 100 que presta, en ausencia de morosidad fijará un tipo de interés del 10 por ciento. Pero si la mitad de sus deudores son morosos, deberá recibir al menos 220 rupias de la otra mitad —de los que devuelven el préstamo— y, por tanto, fijará un tipo de interés general del 120 por ciento. Sin embargo, al contrario de lo que ocurre con los préstamos bancarios promovidos por el gobierno, las tasas de morosidad de los préstamos informales no son muy elevadas. A menudo este tipo de préstamos se devuelve con algún retraso, pero el impago total es muy raro. Un estudio hecho sobre los prestamistas locales en Pakistán descubrió que la tasa media de morosidad que soportan es solamente del 2 por ciento, aunque el tipo medio de interés exigido es del 78 por ciento[5].

El problema es que estas tasas bajas de morosidad no se consiguen de forma automática, sino que son el resultado de un trabajo duro por parte del prestamista. Nunca es fácil hacer cumplir contratos de préstamo. Si el deudor malgasta el dinero recibido o si tiene mala suerte por alguna razón y lo pierde, no habrá nada que recuperar. Llegados a ese punto, el prestamista no podrá hacer nada para cobrar. Por eso es tentador para el prestatario ingeniárselas para hacer que parezca que no tiene dinero, aunque lo tenga, lo que dificulta más las cosas para el prestamista. Si el prestamista no controla este proceso es posible que nunca recupere su dinero, incluso aunque el proyecto financiado haya tenido éxito.

En todo el mundo los prestamistas se protegen contra las distintas formas de impago exigiendo un pago adelantado, algunos avales o lo que a veces se llama la contribución del promotor, que es la parte del capital de una empresa aportada directamente por el empresario. Si el deudor no devuelve el dinero, el prestamista le puede penalizar incautándose de los avales. Cuanto más arriesgue el prestatario, menos tentador le será marcharse con el dinero del préstamo. Pero esto significa que cuanto mayor sea el valor comprometido por la persona que pide el préstamo, más dinero estará dispuesto a dejarle el prestamista. Y así se llega a la consabida regla que vincula el tamaño del préstamo con la cantidad de dinero de la que ya dispone el prestatario. Como dicen los franceses: «*On ne prête qu'aux riches*» («Solo se presta a los ricos»).

Esto implica que los prestatarios más pobres podrán pedir menos dinero prestado, pero no explica por qué tendrán que pagar intereses tan altos ni por qué los bancos habrían de negarse a concederles préstamos. Pero hay que tener en consideración algo más: para ser capaz de recuperar el préstamo, el prestamista necesita saber muchas cosas sobre el deudor. Algunas son cosas que querría saber antes de concederle el préstamo, como, por ejemplo, si la persona es de confianza. Otras cosas, como los lugares por los que se mueve el prestatario o el tipo de actividad que lleva a cabo, le ayudarán a recuperar el préstamo en caso de tener problemas. El prestamista también puede estar interesado en no perder de vista al deudor, y le visitará de vez en cuando para asegurarse de que el dinero se está utilizando de la forma prevista y para dar un pequeño empujón al negocio si fuese necesario. Todas estas cosas llevan su tiempo y el tiempo vale dinero. El tipo de interés debe incrementarse para cubrir estos costes.

Además, muchos de estos gastos no dependen del tamaño del préstamo. No hay forma de evitar la recogida de cierta información básica sobre el prestatario, por muy pequeña que sea la cantidad solicitada. Como consecuencia, cuanto menor sea el préstamo, mayores serán los costes de supervisión y de selección en relación con el tamaño del préstamo y, dado que estos costes deben ser cubiertos por el interés, este también será mayor.

Para empeorar las cosas, se genera lo que los economistas llaman un «*efecto multiplicador*». Cuando el tipo de interés sube, el deudor tiene más motivos para intentar encontrar una manera de no devolver el dinero. Esto significa que el prestamista necesita poner más atención en la inspección y supervisión, lo que incrementa el coste del préstamo y eleva aún más el tipo de interés, lo que, a su vez, hace que se requiera un mayor esfuerzo de control y así sucesivamente. La presión ascendente se alimenta a sí misma y los tipos de interés pueden dispararse. Asimismo, como ocurre con frecuencia, el prestamista puede decidir que no es viable conceder préstamos a los pobres porque la cuantía sería demasiado pequeña para que compense las labores de control.

Una vez que se entiende este proceso, empiezan a encajar muchas piezas. Puesto que la mayor restricción para conceder préstamos a los pobres es el coste de obtener información sobre ellos, tiene sentido que pidan dinero prestado principalmente a gente que ya los conoce, como sus vecinos, sus jefes, gente con la que comercian o alguno de los prestamistas locales; y esto es exactamente lo que ocurre. Aunque pueda parecer raro,

este énfasis en el cumplimiento del contrato también podría llevar a los pobres a pedir prestado a gente que podría hacerles daño de verdad en caso de que no devolvieran el dinero, pues estos prestamistas no necesitarían dedicar tanto tiempo a la supervisión (los deudores no se atreverían a incumplir) y los préstamos serían más baratos. En Calcuta, durante las décadas de 1960 y 1970, muchos prestamistas eran kabulíes, hombres altos vestidos con ropas afganas que llevaban un saco al hombro e iban de puerta en puerta, aparentemente vendiendo frutas y nueces pero que, en realidad, estaban utilizando esa venta como tapadera para sus operaciones de préstamo. Sin embargo, ¿por qué no podría conceder el préstamo alguien del lugar? La respuesta más probable es que estos hombres tenían una gran reputación como gente feroz e implacable, un estereotipo confirmado por un cuento que aparece en el libro de texto de cualquier niño bengalí, en el que un kabulí, con buenas intenciones pero violento, mata a alguien que intentaba engañarle. Esta misma lógica ayuda a entender por qué mucha gente en Estados Unidos acudía a la mafia para que le diera un préstamo.

Una ilustración más rebuscada del poder que tiene la amenaza puede verse en el relato aparecido en el *Sunday Telegraph* de Londres el 22 de agosto de 1999, titulado «Salda tu deuda o mandamos a los eunucos a visitarte»[6]. El reportaje describe la forma en que, en la India, los cobradores utilizaban un viejo prejuicio contra los eunucos para recuperar las deudas impagadas durante mucho tiempo. Puesto que la gente cree que ver los genitales de un hombre castrado trae mala suerte, se ordenaba a los eunucos que se presentaran en la casa del moroso y amenazaran con «enseñar» si este no pagaba.

Obtener información sobre un deudor tiene costes muy elevados, lo que también ayuda a entender que, aunque haya varios prestamistas en cada pueblo, la competencia no hace que se reduzca el interés de los préstamos. Después de que un prestamista ha asumido el coste de investigar a un deudor y de que este ha alcanzado buena reputación, es difícil dejarlo. Si el deudor buscase crédito en otro lugar, el nuevo prestamista tendría que empezar desde cero todas las diligencias, lo que sería caro e incrementaría todavía más los tipos de interés. Además, el prestamista sospecharía de este nuevo cliente, porque no entendería que quisiera abandonar una relación anterior, con el coste que eso conlleva. El prestamista sería doblemente cauto, lo que haría subir el tipo de interés todavía más. Por tanto, a pesar de la aparente elección entre prestamistas,

los prestatarios están unidos de algún modo a aquel que ya conocen. Y los prestamistas pueden aprovecharse de ello para subir los tipos de interés.

Y esto sirve también para explicar por qué los bancos no conceden préstamos a los pobres. Los empleados de banca no están en muy buenas condiciones para llevar a cabo todas las diligencias necesarias. No viven en el pueblo, no conocen a la gente y cambian de oficina con frecuencia. Los bancos respetables no están en condiciones de competir con los kabulíes. Para ellos no es fácil amenazar a la gente con romperles una pierna, ni siquiera con enviarles a los eunucos. La sucursal india de Citibank tuvo problemas serios cuando se descubrió que estaba usando *goondas* (gamberros locales) para amenazar a los deudores que no pagaban los préstamos de sus coches. Y los juzgados tampoco son una opción efectiva. En 1988 la Law Commission (Comisión de Derecho) de la India informó de que el 40 por ciento de los casos de liquidación de activos de deudores en quiebra llevaban pendientes más de ocho años[7]. Piénsese en lo que significa esto desde el punto de vista de los bancos y de los prestamistas: saben que incluso si están seguros de ganar el juicio contra una empresa morosa, solamente podrán reclamar los activos comprometidos al cabo de varios años, lo que da al deudor muchas oportunidades para desviarlos. Evidentemente, esto significa que desde la perspectiva del prestamista los activos del deudor al inicio del préstamo serán mucho menores. Nachiket Mor, que entonces era uno de los vicepresidentes de ICICI Bank, nos describió una vez lo que consideraba una forma brillante para conseguir que los agricultores devolvieran sus créditos agrícolas. Antes de desembolsar la cantidad concedida, les pedía un cheque firmado con fecha posterior por la misma cantidad. La gran idea era que si el agricultor no pagaba el crédito, el banco podría mandar a la policía a cobrarlo, porque negarse a pagar un cheque es un delito penal. Esto funcionó durante cierto tiempo, pero más tarde se complicó, cuando la policía se dio cuenta de que tenían que hacer el seguimiento de cientos de cheques devueltos y le dijo al banco, educadamente, que ese no era su cometido.

Incluso cuando los bancos se las arreglan para recuperar su dinero, las cosas pueden volverse en su contra: no les gustan los titulares de prensa que los relacionan con suicidios de agricultores. Y para colmo, cuando se acercan las elecciones, a los gobiernos les encanta cancelar préstamos pendientes. Con todas estas consideraciones, no es raro que los bancos prefieran mantenerse directamente al margen de la concesión de préstamos a los pobres, dejando vía libre a los prestamistas. Sin embargo, aunque

estos tienen una ventaja a la hora de recuperar su dinero, también tienen que pagar mucho más que los bancos por el que prestan. La razón está en que la gente ve bien que los bancos guarden sus ahorros, incluso aunque no produzcan apenas intereses, pero pocos se plantearían depositar sus ahorros en manos de un prestamista. Esto, unido al efecto multiplicador y al poder de monopolio del que disfrutan con frecuencia los prestamistas, explica por qué los pobres se enfrentan a tipos de interés tan elevados.

Por tanto, la innovación introducida por personas como Muhammad Yunus y Padmaja Reddy no fue solo conceder préstamos a los pobres a tipos de interés más razonables. Lo innovador fue averiguar *cómo* hacerlo.

INSPIRACIÓN MICRO PARA UN PROGRAMA MACRO

A partir de sus modestos inicios en Bangladesh a mediados de los años setenta, a través del Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee (Comité de Asistencia para la Rehabilitación de Bangladesh, conocido mundialmente como BRAC) y del Grameen Bank, el microcrédito ha llegado a convertirse en un fenómeno global. El número de beneficiarios está entre 150 y 200 millones de personas, la mayoría de las cuales son mujeres, y está al alcance de muchas más. A veces se le describe, casi como un personaje de la mitología griega, como una bestia con dos cabezas —un objetivo de búsqueda del beneficio y un objetivo social— y lo que resulta evidente es que ha alcanzado un éxito tremendo en ambas direcciones. Por una parte, el Premio Nobel de la Paz, otorgado a Muhammad Yunus y al Grameen Bank, coronó una serie de reconocimientos públicos; por otra, la salida a Bolsa de la gran IMF mexicana Compartamos, en la primavera de 2007, fue un éxito de la parte comercial —aunque algo controvertido—. La oferta pública recaudó 467 millones de dólares para Compartamos, aunque también hizo que llamaran la atención sus tipos de interés, del 100 por ciento en adelante. (Yunus expresó públicamente su descontento, llamando a los responsables de Compartamos los nuevos usureros, pero otras IMF ya están siguiendo sus pasos: en julio de 2010 la salida a Bolsa de SKS Microfinance, la mayor institución de microfinanzas de la India, recaudó 354 millones de dólares).

Se puede entender que a Yunus no le guste la vinculación con la usura, pero el microcrédito es, en cierto sentido —y en un buen sentido—, el préstamo de dinero readaptado para una función social. Al igual que

quienes tradicionalmente han prestado dinero, las IMF dependen de su capacidad para vigilar estrechamente al cliente, pero en parte lo hacen involucrando a otros deudores que le conocen. El contrato típico con una IMF consta de préstamos a un grupo de personas y cada una responde de los préstamos del resto, por lo que tienen motivos para intentar asegurarse de que los demás cumplen. Algunas organizaciones esperan que los clientes se conozcan entre ellos antes de pedir los préstamos, mientras que otras los ponen en contacto a través de reuniones semanales. El mero hecho de reunirse cada semana ayuda a que los clientes se conozcan mejor entre sí y a que estén más dispuestos a ayudar a otro miembro del grupo cuando tenga algún apuro temporal[8].

Al igual que hacen los prestamistas, las IMF amenazan con suspender toda la financiación futura a quien deje de pagar y no dudan en utilizar todas sus conexiones dentro del pueblo para presionar a los deudores recalcitrantes. Al contrario que los prestamistas, su política oficial es no utilizar nunca amenazas físicas[9]. No obstante, parece que la influencia de la vergüenza es suficiente. Conocimos a una persona en Hyderabad que, a pesar de que lo estaba pasando mal para devolver préstamos de varias IMF, nunca dejó de pagar, incluso se veía obligado a pedir algo prestado a sus hijos o a dejar de comer algún día. No soportaba la idea de que pudieran presentarse en la puerta de su casa y hacerle un feo delante de toda la vecindad.

Algo que diferencia claramente a las IMF de las actividades de préstamo tradicionales es su extrema carencia de flexibilidad. Los prestamistas suelen dar a elegir a sus clientes cómo quieren recibir el dinero y de qué forma lo devuelven: hay quien paga una vez a la semana, pero otros lo hacen cuando tienen dinero en mano. Algunos pagan solamente los intereses hasta que están preparados para devolver todo el principal. Por el contrario, el cliente de una IMF suele tener que devolver una cantidad fija cada semana, empezando la siguiente a la concesión del préstamo, y a todos les prestan la misma cantidad, al menos la primera vez. Además, el deudor tiene que hacer el pago en la reunión semanal del grupo, que tiene una hora fija. La ventaja de este sistema es que facilita el control de los pagos, pues el cobrador solamente tiene que contar si está todo el dinero que debe ingresar de ese grupo y, si es así —lo que ocurre casi siempre—, termina y puede pasar al grupo siguiente. Esto permite al cobrador de la IMF recibir pagos de entre cien y doscientas personas al día, mientras que un prestamista tiene que estar disponible y esperando, sin saber de dónde va a

venir el dinero. Además, como la operación de cobro es muy sencilla, el trabajador de la IMF no tiene por qué tener una preparación especial ni haber recibido formación, lo que también reduce costes. Asimismo, los salarios de los cobradores se fijan en función de contratos incentivados, crecientes, basados en reclutar nuevos clientes y en asegurarse de que todo el mundo devuelve el dinero.

Todas estas innovaciones contribuyen a reducir los costes administrativos de los préstamos que, como se ha dicho anteriormente, se hinchan por el efecto multiplicador y hacen que prestar a los pobres resulte tan caro. Así es como la mayoría de las IMF del sur de Asia se las arreglan para ganar dinero prestando a los pobres a tipos de interés cercanos al 25 por ciento anual, mientras los prestamistas locales suelen exigir entre el doble y el cuádruple de esa cantidad. Los tipos de interés son más altos en otras partes del mundo (a veces porque los salarios de los cobradores son mayores), superando en ocasiones incluso el 100 por ciento al año, pero siguen siendo mucho menores que los del resto de alternativas para la gente pobre. Por ejemplo, en la zona urbana de Brasil las IMF ofrecen microcréditos a tipos cercanos al 4 por ciento mensual (60 por ciento anual) y la alternativa más fácil, que es la refinanciación del saldo de la tarjeta de crédito, cuesta entre el 12 y el 20 por ciento al mes (del 289 por ciento a casi el 800 por ciento al año). Es sabido que los impagos son muy raros, salvo en casos de crisis políticas. En 2009, la cartera de riesgo (los préstamos que pueden resultar impagados, pero no a voluntad) era inferior al 4 por ciento en el sur de Asia y menor del 7 por ciento en la mayoría de los países latinoamericanos y africanos[10]. Por todo esto, las microfinanzas, con sus ciento cincuenta o doscientos millones de clientes, se han ganado el puesto como una de las políticas más notorias en la lucha contra la pobreza. La pregunta que cabe plantearse es: ¿pero funciona?

¿Funcionan los microcréditos?

La respuesta depende, evidentemente, de lo que se entienda por «funcionar». De acuerdo con los defensores más entusiastas de las microfinanzas, funcionar significa la transformación de la vida de las personas. El Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre (CGAP), una organización localizada en el Banco Mundial y dedicada a promover

los microcréditos, informó en un momento dado, en la sección de preguntas frecuentes de su página web, de que «hay evidencias crecientes que muestran que la disponibilidad de servicios financieros para hogares pobres —microfinanzas— puede ayudar a alcanzar los ODM» (incluyendo, por ejemplo, enseñanza primaria universal, mortalidad infantil y salud materna)[11]. La idea básica es que otorga poder económico a las mujeres y las mujeres se preocupan más de estas cosas que los hombres.

Desafortunadamente, al contrario de lo que reivindica CGAP, hasta hace poco había muy pocas pruebas reales, ni en un sentido ni en otro, que demostraran estas cuestiones. Lo que CGAP llamaba evidencia resultaron ser estudios de caso, realizados a menudo por las propias IMF. Para muchos defensores de los microcréditos esto parece ser suficiente. Conocimos a un prestigioso inversor de capital riesgo de Silicon Valley, defensor de los microcréditos (había apoyado a SKS al principio), que nos dijo que no necesitaba más pruebas. Había visto suficientes «datos anecdóticos» para saber la verdad. Pero los datos anecdóticos no son de gran ayuda con los escépticos que hay por el mundo, incluyendo a muchos de los gobiernos de todas partes que se preocupan porque los microcréditos pueden ser la nueva forma de usura. Solo dos meses después de la exitosa salida a Bolsa de SKS, en octubre de 2010, el gobierno de Andhra Pradesh echó la culpa a SKS del suicidio de cincuenta y siete agricultores, que supuestamente habían recibido presiones insoportables por las prácticas coercitivas que utilizaban sus cobradores para recuperar el dinero. Varios cobradores de SKS y de Spandana fueron detenidos y el gobierno aprobó una ley que dificultaba el cobro semanal de los préstamos —y que exigía, entre otras cosas, que los pagos se hagan en presencia de un funcionario—, con lo que se estaba mandando una señal clara de que los deudores no necesitaban pagar. A principios de diciembre de ese año, todos los cobradores de las mayores IMF (SKS, Spanda, Share) seguían parados, sin hacer nada, mientras las pérdidas se disparaban. De poco sirvieron las anécdotas ni las garantías que dio Vikram Akula, el consejero delegado de SKS, al afirmar que los cincuenta y siete agricultores que se suicidaron no eran morosos, por lo que no podían haber sido empujados a morir por los cobradores de SKS.

Una de las causas de que las IMF careciesen de argumentos contundentes en su defensa es que habían sido reacias a recoger pruebas rigurosas que demostrasen su impacto. Cuando empezamos a acudir a las IMF, en torno al año 2002, para proponerles trabajar juntos en una

evaluación, su reacción habitual era decir: «¿Por qué tenemos que ser evaluados más de lo que tiene que serlo un vendedor de manzanas?». Con ello querían decir que mientras los clientes volvieran a por más dinero, el microcrédito era beneficioso para ellos. Y como las IMF son económicamente sostenibles y no dependen de la generosidad de los donantes, era innecesario evaluar exactamente *de qué forma* eran beneficiosas. Esto no es del todo sincero. La mayoría de las IMF están subvencionadas por la generosidad de los donantes y por los esfuerzos entusiastas de su personal, que se basan principalmente en la creencia de que los microcréditos son *mejores que otras formas de ayudar a los pobres*. Algunas veces también están subvencionados por políticas públicas. En la India, las microfinanzas están enmarcadas en el «sector prioritario», lo que da a los bancos generosos incentivos financieros para prestarles en condiciones favorables y esto, a su vez, equivale a una subvención implícita muy elevada.

Además, la gente no suele ser totalmente racional cuando toma decisiones a largo plazo, como pedir un préstamo —la prensa estadounidense está llena de relatos sobre personas con problemas por usar en exceso su tarjeta de crédito—. Quizá necesitan que las protejan de los prestamistas, como parecen creer muchos reguladores. La posición que sostenía el gobierno de Andhra Pradesh era precisamente que los prestatarios no sabían dónde se estaban metiendo cuando aceptaron préstamos que no podían devolver.

En parte como consecuencia de estas críticas y en parte porque muchos líderes de las IMF quieren saber si de verdad se está ayudando a los pobres, varias organizaciones han empezado a evaluar sus programas. Participamos en una de estas evaluaciones, la del programa de Spandana en Hyderabad. Spandana pasa por ser una de las organizaciones más rentables del sector y ha sido uno de los objetivos principales de la acción pública en Andhra Pradesh. Padmaja Reddy, la fundadora y consejera delegada de Spandana, es una mujer pequeña, vehemente y muy inteligente. Nació en una familia próspera dedicada a la agricultura en la zona de Guntur. Su hermano fue la primera persona del pueblo que consiguió terminar la enseñanza secundaria y continuó estudiando hasta convertirse en un médico de éxito. Convenció a sus padres para que dejaran a Padmaja ir a la universidad y hacer después un MBA. Ella quería ayudar a los pobres, por lo que empezó a trabajar con una ONG. Entonces conoció a la trapera que describimos anteriormente, lo que la animó a plantear una operación de microcrédito.

Cuando la ONG para la que trabajaba rechazó la idea, ella creó Spandana. A pesar de su éxito y de su compromiso con las microfinanzas, Padmaja Reddy describe con modestia sus beneficios potenciales. Para ella, tener acceso a la microfinanza es importante porque los pobres pueden pensar en el futuro de una manera que hasta entonces no era posible, lo que es un primer paso hacia una vida mejor. Tanto si compran máquinas, utensilios o una televisión para su casa, la diferencia fundamental es que se mueven hacia el tipo de vida que desean construir, ahorrando, mendigando o trabajando de forma especialmente dura cuando es necesario, en lugar de dejarse llevar.

Quizá porque nunca había hecho excesivas promesas, Padmaja accedió a trabajar con nosotros en una evaluación del programa de Spandana. El estudio se benefició de la expansión que realizaba Spandana en zonas de la ciudad de Hyderabad[12]. De los 104 barrios posibles, se eligieron aleatoriamente 52 para la expansión de Spandana, y se dejó el resto como grupo de comparación.

Cuando comparamos los hogares de los dos grupos de barriadas, dejando pasar entre quince y dieciocho meses, había una evidencia clara de que las microfinanzas funcionaban. La gente de los barrios de Spandana era más propensa a haber iniciado una actividad económica y a haber adquirido bienes de consumo duraderos, como bicicletas, frigoríficos o televisores. En estos barrios, los hogares que no habían iniciado ningún negocio habían incrementado su nivel de consumo, pero aquellos que habían emprendido una nueva actividad estaban consumiendo menos y se apretaban el cinturón para sacar el máximo partido a la nueva situación. No había una evidencia clara de que se estuviera produciendo el consumo temerario que auguraban algunos analistas. De hecho, se observaba exactamente lo contrario, pues los hogares empezaron a gastarse menos dinero en lo que ellos mismos veían como gastos pequeños y «superfluos», como té y aperitivos. Esto podría ser una señal de que, tal como preveía Padmaja, la gente se iba haciendo más consciente del rumbo que tomaba su vida.

Por otra parte, no había síntomas de cambios radicales. No encontramos pruebas de que las mujeres se sintieran con más poder, al menos en lo que se refiere a cuestiones que puedan medirse. Por ejemplo, no estaban ejerciendo más control sobre cómo se gastaba el dinero del hogar. Tampoco observamos cambios en el gasto en educación o en salud, ni en la probabilidad de que los hijos se matriculasen en colegios privados.

Incluso cuando se detectó un impacto, como la apertura de nuevos negocios, el efecto no fue espectacular. La proporción de familias que habían emprendido una nueva actividad durante el periodo de quince meses había aumentado entre un 5 y un 7 por ciento. El efecto existe, pero no puede considerarse revolucionario.

Como economistas, quedamos bastante satisfechos con estos resultados porque el objetivo principal de la microfinanza parecía cumplido. No era milagrosa, pero funcionaba. Hacían falta más estudios para asegurarse de que no había sido una casualidad y era importante analizar cómo evolucionaban las cosas a largo plazo, pero hasta aquí, todo iba bien. Pensábamos que los microcréditos habían ganado protagonismo, pasando a ser uno de los instrumentos clave en la lucha contra la pobreza.

Curiosamente, no fue así como los medios de comunicación reflejaron los principales resultados del trabajo. Se proyectaron principalmente las conclusiones negativas, expuestas como prueba de que las microfinanzas no eran lo que se pregonaba. Y aunque algunas IMF aceptaron los resultados (cabe destacar a Padmaja Reddy, que dijo que eso era exactamente lo que esperaba y que financió una segunda oleada del estudio para analizar los efectos a largo plazo), los grandes actores del escenario internacional decidieron pasar a la ofensiva.

Los representantes de los «seis grandes» (Unitus, ACCION International, Foundation for International Community Assistance [FINCA], Grameen Foundation, Opportunity International y Women's World Banking), las mayores IMF del mundo, se reunieron en Washington DC poco después de que se hiciera público nuestro trabajo. Nos invitaron a participar y nuestro colega Iqbal Dhaliwal acudió allí con la idea de que se hablaría del significado de los resultados. En cambio, lo que los seis querían saber era cuándo se conocerían las conclusiones de otros estudios de impacto controlados aleatoriamente, para poder formar un equipo, al estilo de los grupos de operaciones especiales de la policía, que pudiera darles una respuesta (aparentemente, estaban convencidos de que todos los estudios ofrecerían resultados negativos). Unas semanas más tarde, ese equipo hizo público su primer intento de controlar los daños. A las pruebas presentadas en dos trabajos (el nuestro y otro de Dean Karlan y Jonathan Zinman, que obtuvieron resultados aún más indiferentes), las IMF respondieron con seis anécdotas que contaban los casos de clientes que habían tenido éxito[13]. A esto le siguió un artículo de opinión de Brigit Helms, consejero delegado de Unitus, en el *Seattle Times*, que decía:

«Estos estudios están dando la falsa impresión de que mejorar el acceso a servicios financieros no genera beneficio real»[14]. Su lectura no dejó de sorprendernos, ya que nuestros resultados mostraban lo contrario, que la microfinanza es un producto financiero exitoso. Pero parece que eso no es suficiente. Atrapados por décadas de promesas exageradas, muchos de los actores principales del mundo de las microfinanzas han decidido que prefieren entregarse a la negación antes que hacer balance, reagruparse y admitir que la microfinanza es solo uno de los caminos posibles en la lucha contra la pobreza.

Afortunadamente, el resto del sector no parece haber adoptado esa postura. En un congreso celebrado en Nueva York en el otoño de 2010, donde se presentaron resultados similares, todos los asistentes estuvieron de acuerdo en que los microcréditos, en su forma actual, tienen sus ventajas e inconvenientes. También se plantearon que el próximo reto del sector es ver qué pueden hacer estas organizaciones para ser más útiles a sus clientes.

LOS LÍMITES DEL MICROCRÉDITO

¿Por qué no han sido más útiles los microcréditos? Ya que tienen acceso a financiación a tipos de interés más asequibles, ¿por qué no ha habido más familias que emprendiesen nuevas actividades? En parte, la respuesta es que muchas personas pobres no están dispuestas o no son capaces de iniciar un negocio, incluso aunque puedan pedir un préstamo (las razones de que ocurra esto son uno de los temas centrales del capítulo noveno, dedicado al emprendimiento). Lo que resulta mucho más sorprendente es que en los suburbios de Hyderabad, aunque había por lo menos tres IMF ofreciendo crédito, solo una cuarta parte de las familias que pedían préstamos eran clientes suyos, mientras que más de la mitad lo eran de prestamistas, a tipos de interés mucho más altos. Esta proporción, además, no se había visto afectada por la introducción de los microcréditos. No pretendemos ser capaces de explicar la razón exacta por la que los microcréditos no son más populares, pero es probable que tenga que ver precisamente con los rasgos que permiten conceder préstamos de forma relativamente barata y efectiva —es decir, con sus reglas rígidas y con los costes que implican, en términos del tiempo que han de invertir sus clientes—.

La rigidez y la especificidad del modelo estándar de microcrédito significan, por una parte, que como cada miembro del grupo se responsabiliza también por el resto, las mujeres a quienes no les gusta meter las narices en los asuntos de otros prefieren mantenerse al margen. Los miembros del grupo pueden ser reacios a incluir en él a quienes no conocen bien, lo que implica una discriminación hacia los recién llegados. La responsabilidad compartida perjudica a quienes quieren asumir riesgos, puesto que como parte de un grupo uno siempre preferirá que el resto de miembros actúen con la máxima precaución.

Para la gente que necesita el dinero con urgencia, pero que no sabe exactamente cuándo será capaz de empezar a devolver el crédito, tampoco es la mejor solución tener que empezar a reembolsarlo, en pagos semanales, una semana después de su concesión. Las IMF lo saben y a veces hacen excepciones para gastos sanitarios de emergencia. El problema es que puede haber otras muchas razones para pedir un préstamo urgente. Por ejemplo, ¿qué puede hacer alguien cuando a su hijo le ofrecen de pronto un curso que le podría ayudar mucho en su carrera profesional, pero que cuesta 1 millón de rupias (179 dólares PPC) y hay que pagarlo en menos de una semana? Es probable que le pida el dinero al prestamista local, pague el curso y después empiece a buscar un trabajo extra que le permita devolver el préstamo. Un microcrédito no ofrece esta flexibilidad.

Estas mismas condiciones también pueden disuadir a la gente de acometer proyectos que solo son rentables al cabo de cierto tiempo, ya que cada semana se necesita tener suficiente dinero para cumplir con los pagos programados. Rohini Pande y Erica Field convencieron a una IMF india de Calcuta, la Village Welfare Society, para que seleccionara a un conjunto de clientes al azar y les permitieran empezar a devolver los préstamos en plazos de dos meses, en lugar de semanales. Más tarde, al comparar a este grupo de clientes con los que habían permanecido bajo el programa habitual de devolución, descubrieron que aquellos eran más propensos a iniciar negocios más arriesgados y de mayor valor, como, por ejemplo, comprar una máquina de coser en lugar de unos saris, cuyo objetivo es meramente comercial[15]. Esto significa que probablemente ganarán más dinero en el futuro. Sin embargo, a pesar de un aumento claro de la satisfacción de los clientes, la IMF decidió volver a su modelo tradicional porque en los nuevos grupos de clientes las tasas de morosidad, a pesar de ser todavía muy bajas, eran un 8 por ciento más altas que entre los clientes del programa tradicional.

Una forma de sintetizar todos estos resultados es señalando que, en numerosas ocasiones, el objetivo de morosidad cero que caracteriza a la mayoría de las IMF resulta demasiado estricto para ciertos clientes potenciales. Concretamente, hay una discrepancia entre el espíritu del microcrédito y la auténtica iniciativa empresarial, que habitualmente se asocia con asumir riesgos y, sin duda, con algún fracaso esporádico. Por ejemplo, se ha dicho alguna vez que el modelo estadounidense, en el que la quiebra empresarial es relativamente sencilla (o al menos lo era en el pasado) y está poco estigmatizada —lo que contrasta especialmente con el modelo europeo—, tiene mucho que ver con la vitalidad de su cultura de empresa. En cambio, las reglas de las IMF son tales que no se tolera ningún fracaso.

¿Aciertan las IMF al insistir en el objetivo de morosidad cero? ¿Podrían mejorar, en términos sociales y comerciales, si estableciesen normas que dejen margen para algún impago? La mayoría de los líderes de la comunidad de las IMF creen firmemente que no es así y que bajar la guardia en los impagos podría tener consecuencias desastrosas. Y es posible que estén en lo correcto. Al fin y al cabo, todavía están operando en contextos en los que tienen pocos recursos ante los impagos de clientes, lo que significa que, al igual que les ocurre a los bancos, tendrían que depender del lento y deteriorado sistema judicial. En muchos sentidos, su éxito se debe a que han convertido las devoluciones en un contrato social implícito, a través del cual la comunidad garantiza que los préstamos se devolverán y la IMF continúa concediendo otros adicionales. Esta construcción gradual de confianza mutua puede ser uno de los motivos por los que las IMF se han ido distanciando poco a poco del requisito formal de responsabilidad compartida. De hecho, un estudio llegó a la conclusión de que la morosidad no difiere entre los contratos que establecen formalmente la responsabilidad compartida y aquellos que no la recogen, siempre y cuando los clientes continúen reuniéndose de forma regular. (Por cierto, otro estudio descubrió que cuando las reuniones son mensuales, en lugar de semanales, las conexiones sociales dentro del grupo no crecen tan rápido y las tasas de morosidad acaban aumentando lentamente)[16].

Pero un equilibrio social que se basa en la combinación de la responsabilidad colectiva con una relación aún en curso tiene que ser necesariamente frágil. Si las dos razones por las que alguien devuelve su préstamo son que todos los demás lo hacen y que así podrá conseguir otro en el futuro, pagar o no pagar quedará unido a lo que uno crea que vayan a

hacer todos los demás y a cómo crea que va a ser el futuro de la organización. En concreto, si uno piensa que todos los demás están a punto del impago, pensará que la organización se aproxima a la quiebra y que, por tanto, no concederá más créditos. Como consecuencia, la situación puede cambiar rápidamente cuando cambian las creencias.

Y eso es lo que le pasó a Spandana en el distrito Krishna de Andhra Pradesh, el epicentro del movimiento de las microfinanzas de la India. Algunos funcionarios y políticos del distrito tenían mucho interés en crear su propia marca de microfinanzas y decidieron que necesitaban deshacerse de la competencia. De pronto, en algún momento de 2005, los periódicos publicados en la lengua local (o, según algunas versiones, periódicos falsos que imitaban a los verdaderos) aparecieron repletos de historias sobre Padmaja Reddy. Unas decían que había volado a Estados Unidos, mientras otras afirmaban que había asesinado a su marido. La consecuencia era que Spandana no tenía futuro y, por tanto, la gente pensó que tampoco tenía sentido devolver el préstamo que esta les había hecho. Vimos una página de un supuesto periódico donde se afirmaba que Padmaja en persona había sugerido que dejasen de pagar, porque había ganado bastante dinero y abandonaba el negocio.

Hizo falta un esfuerzo extraordinario para cambiar las creencias exactamente en la forma que podría haber llegado a socavar la organización: convencer a la gente de que una IMF no tiene futuro es la manera más fácil de asegurarse de que no lo tenga, porque a todos les conviene dejar de pagar. Padmaja estaba consternada (aunque se rio con la idea de irse a Estados Unidos para esquivar sus obligaciones —al fin y al cabo, quienes tenían el dinero eran los prestatarios, no ella—), pero también estaba decidida a luchar. Recorrió la zona, presentándose en reuniones en todos y cada uno de los pueblos o de las ciudades y diciendo «todavía estoy aquí, no me voy a ningún sitio».

Así se evitó esta crisis específica. Pero unos meses más tarde, en marzo de 2006, surgió otro supuesto escándalo que recogió una dimensión distinta de fragilidad. Esta vez se acusó a Spandana y a Share, una de sus competidoras, de ser las responsables del suicidio de algunos agricultores. De acuerdo con una serie de artículos de prensa, los cobradores de los préstamos habían empujado a los clientes a pedir cantidades de dinero excesivas y, más tarde, los habían sometido a presiones injustas para cobrar. Las IMF negaron estas acusaciones pero, antes de que se hubieran podido aclarar las cosas, el comisionado del distrito de Krishna (la

autoridad administrativa) decretó que devolver un préstamo obtenido de Spandana o de Share pasaba a ser nada menos que una actividad *ilegal*. En unos días, casi *todos* los clientes de Krishna dejaron de pagar. En el momento de la crisis, Spandana tenía una deuda pendiente de cobro en ese distrito que ascendía aproximadamente a 590 millones de rupias (34,5 millones de dólares PPC), lo que representaba el 15 por ciento de la cartera bruta de Spandana en la India durante 2006.

Los presidentes de las diversas IMF se dirigieron a los superiores del comisionado y consiguieron que el decreto fuese anulado rápidamente, pero el daño estaba hecho. La gente paga porque otra gente paga, por lo que cuando unos dejan de pagar es difícil conseguir que vuelvan a hacerlo. Un año después, todavía faltaba por cobrar el 70 por ciento de los préstamos pendientes. Desde entonces, los trabajadores de Spandana han vuelto a todos y cada uno de los pueblos afectados y han ofrecido nuevos préstamos a sus clientes a cambio, simplemente, de que devuelvan los antiguos, sin intereses adicionales. En algunos pueblos estas ofertas han funcionado y ahora se ha conseguido recuperar la mitad de los préstamos pendientes de cobro, pero es evidente la presión que existe para hacer lo que hacen los demás[17]. Hay lugares en los que todo el mundo paga, mientras que en otros todos rehúsan pagar, incluidas personas a las que les faltaban dos plazos para devolver todo el préstamo y poder acceder a otro nuevo. Incluso entre aquellos que debían un solo plazo antes de poder obtener otro préstamo (de forma que con un pago cercano a las 150 rupias podrían recibir una cantidad de 8000, que podrían o bien devolver, o bien quedárselas, si dejaban de pagar otra vez), una cuarta parte de los préstamos con un único plazo pendiente han quedado sin devolver. Estos morosos suelen ser miembros de grupos en los que nadie estaba devolviendo la deuda.

En 2008 y 2009, la crisis de devolución de préstamos de Krishna se repitió respectivamente, aunque sin interferencias políticas aparentes, en los estados de Karnataka y Orissa, y provocó la quiebra de KAS, otra importante organización de microfinanzas. Todo el mundo dejó de pagar cuando KAS tuvo problemas de liquidez por no poder recibir crédito, con lo que no pudo conceder préstamos adicionales a sus clientes. La crisis del otoño de 2010 en Andhra Pradesh fue casi una copia, a mayor escala, de la de 2006. Los suicidios de agricultores se utilizaron de nuevo como argumento para que los políticos atacasen a las IMF y, otra vez, las devoluciones de préstamos se paralizaron totalmente tras la intervención

del gobierno. Esta crisis llevó al borde de la quiebra a algunas de las mayores organizaciones de microfinanzas (SKS, Spandana y Share). Estos episodios hacen pensar que las IMF aciertan al centrarse en la gestión de las creencias y que, por tanto, para ellas tiene sentido insistir en la prioridad de la disciplina de pagos frente a todo lo demás. Abrir la puerta a la morosidad, incluso como vía para promover la necesaria asunción de riesgos, puede llevar a deshacer el contrato social que les permite mantener las tasas de devolución altas y los tipos de interés relativamente bajos.

La necesidad de centrarse en la disciplina de devoluciones implica que la microfinanza no es la mejor vía, o la vía más natural, para financiar a empresarios que quieren ir más allá de la micro empresa. Por cada emprendedor de Silicon Valley o de cualquier otro sitio de éxito, muchos han tenido que fracasar. El modelo de microfinanzas, como se ha visto, sencillamente no está bien diseñado para poner grandes sumas de dinero en manos de individuos que pueden fracasar. Esto ni es un accidente ni se debe a defecto alguno de los microcréditos, sino que es el subproducto inevitable de las reglas que han permitido conceder microcréditos a muchas personas pobres a unos tipos de interés bajos.

Además, es posible que el microcrédito ni siquiera sea una vía adecuada para descubrir a emprendedores que más tarde montarán grandes empresas. Las microfinanzas dan a sus clientes todos los incentivos para actuar con seguridad, por lo que no están bien preparadas para descubrir a aquel que tiene ganas de asumir riesgos. Evidentemente, siempre hay contraejemplos —todas las agencias de microfinanzas presumen en sus páginas web de los pequeños comercios que se han convertido en grandes cadenas, pero los ejemplos son pocos y dispersos—. El préstamo medio que concede Spandana aumenta de las 7000 rupias (320 dólares PPC) del primer ciclo a las 10 000 rupias (460 dólares PPC) después de tres años y casi no hay préstamos superiores a las 15 000 (686 dólares PPC). En el caso del Grameen Bank, tras más de treinta años en funcionamiento, la mayor parte de los préstamos siguen siendo muy pequeños.

¿CÓMO SE PUEDEN FINANCIAR LAS GRANDES EMPRESAS?

También puede ser irrelevante que el microcrédito no valga para financiar a quienes necesitan sumas importantes. Como se ha visto, las restricciones de crédito suelen ser mucho más apuradas para los prestatarios pobres que

para quienes tienen más dinero. Quizá haya un proceso natural y gradual por el que se empieza tomando prestado de una IMF y, cuando crece el negocio, se pasa a un banco.

Desafortunadamente, a las empresas más consolidadas no les resulta mucho más fácil conseguir crédito. Concretamente, corren el riesgo de ser demasiado grandes para los prestamistas tradicionales y para las agencias de microfinanzas, pero demasiado pequeñas para los bancos. En el verano de 2010, Miao Lei era un empresario próspero de la ciudad de Hangzhou, en China. Ingeniero de formación, había iniciado una empresa dedicada a montar sistemas informáticos en diversas empresas locales. El problema era que primero tenía que comprar el *hardware* y el *software*, pero no cobraba hasta que el sistema estuviera terminado. Nadie le daba un préstamo. En cierta ocasión tuvo la posibilidad de pujar por un contrato especialmente rentable, pero estaba claro que le exigiría más dinero del que disponía. No obstante, la tentación era fuerte y se animó. Más tarde, justo después de haber logrado el contrato, recuerda cómo iba corriendo de un lado a otro para buscar financiación, sin conseguir nada. El incumplimiento del contrato significaría el final de su carrera por lo que, desesperado, decidió intentar una apuesta todavía mayor. Había otra licitación para un contrato con una empresa de propiedad pública que incluía un pago anticipado para la empresa ganadora. Miao Lei pensó en utilizar ese dinero para financiar el primer contrato. Después quizá podría usar el dinero del primer contrato para pagar los costes del segundo. Decidió concursar con una oferta muy agresiva, dispuesto a perder dinero con tal de ganar la puja. Todavía recuerda la noche en la que esperaba noticias sobre el resultado de su oferta. Mandó a casa a todo el personal de la empresa y se pasó las horas paseando por las oficinas vacías. Al final, su oferta ganó y, de algún modo, todo salió bien. Llegó el dinero y tras él los préstamos bancarios, pues cuando sus ingresos superaron los 20 millones de yuanes, los banqueros empezaron a llamar a sus puertas. Cuando le conocimos dirigía cuatro empresas distintas.

Miao Lei, con una buena titulación y con un modelo de negocio razonable, tuvo que jugársela para sobrevivir. Narayan Murthy y Nandan Nilekani, a pesar de ser titulados por el muy prestigioso Instituto Tecnológico de la India, no consiguieron un préstamo para crear la empresa Infosys por culpa las objeciones del banco, puesto que no tenían activos que pudieran servir como avales. Hoy en día Infosys es una de las mayores empresas de *software* del mundo. Es difícil no pensar que hay

muchas más personas como estas tres, pero que no habrán podido triunfar porque no han recibido la financiación adecuada en el momento preciso.

Incluso las empresas que se las arreglan para arrancar, sobrevivir y crecer hasta alcanzar un cierto tamaño no son capaces de escapar a las restricciones para acceder a financiación. La ciudad de Tirupur, al sur de la India, es la capital de las camisetas, pues el 70 por ciento de las prendas de punto de la India se producen allí. Las empresas establecidas en la región tienen reputación a escala mundial, compradores de todo el mundo acuden a ellas y hacen grandes pedidos para sus colecciones. Como es lógico, en la ciudad se han establecido empresarios con talento procedentes de todo el país. También hay muchos emprendedores locales, los vástagos de familias agricultoras ricas (de la casta Gounder). Los forasteros son, lógicamente, los expertos en este tipo de actividad. Sus empresas son mucho más eficientes que las de los Gounder y, en todos los distintos niveles de capital empresarial, producen y exportan más. Sin embargo, lo que resulta más sorprendente es que la empresa media propiedad de un Gounder se inicia con un capital medio que triplica al de las empresas iniciadas por personas de fuera[18]. En lugar de prestar dinero a los forasteros, que son los expertos en este negocio, los Gounder ricos crearon sus propias empresas, a pesar de que no tenían ninguna experiencia. ¿Por qué lo hicieron? O, también, ¿por qué los bancos no se lanzaron a ayudar a los que venían de fuera para que pudieran crear empresas más grandes? La respuesta es que los problemas descritos anteriormente afectan incluso a empresas relativamente grandes como estas (la empresa media propiedad de un empresario extranjero tenía una dotación de capital de 2,9 millones de rupias o 347 000 dólares PPC). Los Gounder crearon sus propias empresas porque tenían confianza en su comunidad y porque no estaban seguros de que los forasteros les fueran a devolver los préstamos.

Conocedores de este problema, los países en desarrollo han intentado usar medidas reguladoras para hacer que los bancos concedan préstamos a estas empresas un poco más grandes. En la India la regulación incluye un «sector prioritario» formado por actividades agrícolas, microfinanza y pequeñas y medianas empresas. Los bancos están obligados a dirigir el 40 por ciento de sus carteras de préstamos a los componentes de este sector, entre los que puede haber empresas bastante grandes (las empresas aptas de mayor entidad superan en tamaño al 95 por ciento de las empresas indias). Y parece claro que las empresas fueron capaces de dar uso productivo a algunos de estos fondos. En 1998, cuando se expandió el

sector prioritario para incluir a empresas algo mayores, las que pasaron a cumplir los requisitos invirtieron la financiación adicional conseguida por estar en el sector prioritario y ganaron mucho dinero. Cabe destacar que un aumento de los préstamos del 10 por ciento llevó a un incremento de los beneficios del 9 por ciento, *una vez devueltos los préstamos*[19]. Esta tasa de rentabilidad es excelente. Sin embargo, hoy en día está muy de moda suprimir este tipo de obligaciones relativas a los préstamos, en parte porque los bancos se quejan de que prestar dinero a estas empresas sale caro y es muy arriesgado.

Hay gente que está intentando identificar nuevas empresas con perspectivas prometedoras y financiarlas. Eso es lo que hace precisamente Miao Lei, el empresario chino, quizá en razón de su propia experiencia. Invierte en acciones de actividades nuevas y prometedoras. Pero aún estamos lejos de alcanzar algo equiparable a la revolución de las microfinanzas para las empresas pequeñas y medianas; todavía no ha habido nadie que diseñe cómo se podría hacer a gran escala y de forma rentable. Los cambios que experimenta el contexto económico, como la mejora del funcionamiento de los sistemas judiciales, pueden marcar la diferencia. En la India, la introducción de medidas para acelerar los procedimientos judiciales condujo a una recuperación mucho más rápida de los préstamos, a la concesión de préstamos más altos y a tipos de interés más bajos. No obstante, tampoco es una varita mágica. Cuando se introdujeron los tribunales para la recuperación de deudas, se produjo un aumento de los préstamos a las empresas más grandes, pero disminuyeron los concedidos a las más pequeñas[20]. Al parecer, se debió a que los banqueros consideraban relativamente más rentable conceder préstamos a las primeras, una vez que el banco podía estar seguro de que, en caso de impago, recibiría los bienes comprometidos por las empresas.

En último término, este problema tiene su origen en la estructura de los bancos. Puesto que son, por su naturaleza, grandes organizaciones, les resulta difícil incentivar a sus empleados para que investiguen a las empresas, supervisen proyectos y hagan inversiones que merezcan la pena. Por ejemplo, si deciden penalizar a los empleados por conceder préstamos que acaben siendo morosos (lo que, hasta cierto punto, se debería hacer), estos empezarán a seleccionar los proyectos más seguros, que probablemente no sean los de las empresas pequeñas y desconocidas. Es fácil que el *futuro* Miao Lei o el futuro Narayan Murthy se queden sin recibir financiación.

El movimiento de la microfinanza ha demostrado que, a pesar de las dificultades, es posible financiar a los pobres. En relación con los préstamos de las IMF, aunque se pueda debatir sobre hasta qué punto transforman sus vidas, el simple hecho de que hayan alcanzado la escala actual constituye un logro extraordinario. Hay muy pocos programas dirigidos a los pobres que hayan conseguido llegar a tanta gente. No obstante, la estructura del modelo, donde se encuentra el origen de su éxito en los préstamos a los pobres, es tal que no se puede contar con él como trampolín para la creación y para la financiación de empresas más grandes. Encontrar vías para financiar a empresas de tamaño mediano constituye el mayor reto futuro para las finanzas en los países en desarrollo.

8. AHORRAR LADRILLO A LADRILLO

En casi todos los países en desarrollo, al conducir desde el centro de la ciudad en dirección a los suburbios más pobres, sorprende el gran número de casas sin terminar. Hay casas con las cuatro paredes pero sin tejado, casas con tejado pero sin ventanas, futuras casas con uno o dos muros sin terminar, casas con vigas que sobresalen de sus tejados o muros que alguien empezó a pintar pero que nunca se terminaron. Sin embargo, no hay hormigoneras ni albañiles a la vista. En la mayoría de estas casas no se ha trabajado desde hace meses. En la ciudad de Tánger, en Marruecos, en algunos de los barrios más nuevos, el problema está tan generalizado que las casas acabadas y recién pintadas son las que destacan.

Si se pregunta a los dueños por qué tienen la casa sin terminar, normalmente tienen una respuesta muy sencilla: así es como ahorran. La historia resulta familiar porque cuando el abuelo de Abhijit disponía de algún dinero extra, añadía una habitación más a la casa. La casa en la que aún vive su familia se construyó así, añadiendo habitaciones de una en una. La gente más pobre no se puede permitir una habitación entera. La familia de Abhijit tuvo un conductor que de vez en cuando pedía un día libre. Compraba un saco de cemento, un saco de arena y un montón de ladrillos y se dedicaba a poner ladrillos en su día libre. Su casa tardó muchos años en construirse, poniendo ladrillos en grupos de cien.

A primera vista, no parece que las casas inacabadas sean la forma de ahorro más atractiva. No se puede vivir en una casa sin tejado; una casa en construcción puede derrumbarse durante un temporal y, si se necesita el dinero para una emergencia antes de terminarla y hay que venderla como está, el valor de la obra realizada puede ser menor que el coste de los ladrillos. Por eso es más práctico ahorrar guardando dinero, por ejemplo en un banco, hasta que se tiene lo suficiente para construir al menos una habitación, completa y con su tejado, de una sola vez.

Si los pobres todavía ahorran ladrillo a ladrillo debe ser porque no tienen otra forma mejor de hacerlo. Tal vez sea porque los bancos aún no han encontrado la manera de recoger los ahorros de los pobres: ¿estará

pendiente la «revolución del microahorro»? ¿O es que hay algo en lo que no se ha pensado todavía que convierte a las casas en obras en una inversión atractiva? Por otra parte, dado que a menudo se trata de gente que sobrevive con 99 centavos al día y que se priva de algunos de los pequeños placeres de la vida durante años para poder acabar sus casas, ¿debería impresionarnos la tremenda paciencia que demuestran? ¿O debería sorprendernos el hecho de que, siendo esta la única forma de poder tener su propia casa, no intenten ahorrar más para acabar antes?

POR QUÉ LOS POBRES NO AHORRAN MÁS

Puesto que los pobres tienen acceso limitado al crédito para financiar sus proyectos y escasos seguros frente al riesgo, ¿no deberían intentar ahorrar todo lo posible? Los ahorros les servirían como amortiguador ante una mala cosecha o ante una enfermedad y también podrían ser cruciales a la hora de iniciar un negocio.

Llegados a este punto, una reacción muy frecuente es: ¿pero cómo pueden ahorrar los pobres, si no tienen dinero? Parece sensato, pero solo lo es de forma superficial, ya que los pobres deberían ahorrar porque, como le ocurre a todo el mundo, tienen un presente y un futuro. Hoy tienen poco dinero pero, a menos que esperen encontrar un fajo de billetes durante la noche, probablemente también esperan tener poco dinero el día de mañana. De hecho, deberían tener más motivos para ahorrar que los ricos si hubiera alguna posibilidad de que, en el futuro, un pequeño amortiguador les pudiese proteger del desastre. Este tipo de colchón financiero podría servir, por ejemplo, para que las familias pobres del distrito indio de Udaipur evitaran tener que saltarse alguna comida cuando se les acaba el dinero, lo que les hace muy infelices. De forma similar, en Kenia, cuando un comerciante cae enfermo de malaria, su familia acaba gastándose en medicamentos parte del capital circulante, lo que dificulta que el paciente vuelva al trabajo una vez recuperado, ya que entonces tiene poco o nada que vender. ¿No podrían evitar todo esto si tuviesen algún dinero reservado para pagar las medicinas?

En la época victoriana se pensaba que así eran los pobres, demasiado impacientes e incapaces de pensar en el futuro. En consecuencia, los victorianos creían que la única forma de evitar que aquellos cayesen en una vida de pereza era amenazarlos con la miseria absoluta en el caso de que alguna vez se desviasen del camino recto. Para eso tenían la dramática «casa

de pobres», donde se alojaba a los indigentes, y las cárceles para deudores sobre las que escribió Charles Dickens. Esta visión de los pobres como personas diferentes, que se mantienen en la pobreza por culpa de sus inclinaciones naturales hacia comportamientos miopes, ha persistido a lo largo del tiempo en formas ligeramente diferentes. Una versión de este mismo enfoque es la de los críticos de las instituciones de microfinanzas, que acusan a las IMF de explotar el comportamiento despilfarrador de los pobres. En un tono muy diferente, Gary Becker, el premio Nobel y padre de la moderna economía de la familia, argumentaba en 1997 que la posesión de riqueza estimula a las personas a invertir en paciencia; se deduce, por tanto, que la pobreza hace a las personas más impacientes de manera permanente[1].

Una de las grandes virtudes del movimiento que se ha producido recientemente, entre los entusiastas del microcrédito y otros, que viene a reconocer al incipiente capitalista que se esconde detrás de cada pobre —tanto si es un hombre como si es una mujer—, es que nos aleja de esta visión de los pobres como descuidados o totalmente incompetentes. En el capítulo sexto, dedicado al riesgo y los seguros, se vio que en realidad están constantemente preocupados por su futuro (especialmente por las catástrofes inminentes) y toman todo tipo de medidas preventivas, costosas o ingeniosas, para limitar el riesgo al que se exponen. Al gestionar sus finanzas, las personas pobres muestran el mismo tipo de ingenio. Raramente tienen cuenta bancaria en una institución financiera formal. En nuestra base de datos de dieciocho países, en el país representativo (Indonesia), el 7 por ciento de los pobres en zonas rurales y el 8 por ciento de los pobres urbanos tienen cuentas de ahorro formales. En Brasil, Panamá y Perú, esa cifra no supera el 1 por ciento. Pero, sin embargo, ahorran. Stuart Rutherford, el fundador de SafeSave, una institución de microfinanza de Bangladesh que se centra en ayudar a los pobres a ahorrar, relata cómo lo hacen en dos libros maravillosos, *The Poor and Their Money* y *Portfolios of the Poor*[2]. El material para preparar el segundo libro procede de 250 familias pobres de Bangladesh, la India y Suráfrica que describieron cada una de sus transacciones financieras a los encuestadores del equipo de investigación que les visitaron cada dos semanas durante todo un año. Uno de los resultados principales del trabajo es que los pobres se las ingenian para ahorrar de muchas formas distintas. Crean «clubs» de ahorro con otros ahorradores, en los que cada miembro debe asegurarse de que los demás alcanzan sus objetivos. Los grupos de

autoayuda, populares en zonas de la India y que también se encuentran en muchos otros países, son clubs de ahorro que también conceden préstamos a sus miembros con los ahorros acumulados por el grupo. En África, los instrumentos de ahorro más extendidos son las Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotativo (AACR), más conocidas popularmente como *merry-go-rounds* en los países angloparlantes de África y como *tontines* en los francoparlantes. Los miembros de las AACR se reúnen regularmente y en cada reunión depositan la misma cantidad de dinero en un bote. Cada vez y de forma rotativa, un miembro se queda con el bote. Otros sistemas de ahorro incluyen el pago a cobradores de depósitos para que recojan el dinero y lo depositen en un banco; abrir cuentas de ahorro con los prestamistas locales; dejar los depósitos con «guardianes de dinero» (conocidos que se hacen cargo de sumas reducidas a cambio de un pequeño pago o gratuitamente); y, como se ha visto, construir lentamente una casa. En Estados Unidos existen instituciones similares, creadas en su mayoría por comunidades de inmigrantes que han llegado recientemente al país.

Jennifer Auma, una vendedora del mercado de la pequeña ciudad de Bumala, en la parte oeste de Kenia, es la personificación de estas formas de ahorro tan sofisticadas. Auma vende maíz, sorgo y habas. Se pasó toda la conversación que mantuvimos con ella separando habas con gran habilidad, las rojas a un lado, las blancas al otro. Cuando la conocimos pertenecía a no menos de seis AACR, diferentes entre sí en cuanto al tamaño y a la frecuencia de las reuniones. En una aportaba 1000 chelines kenianos o KES al mes (17,5 dólares PPC). En otra pagaba 580 KES dos veces al mes: 500 para el bote, 50 para pagar el azúcar del té —que es una parte fundamental de la ceremonia— y 30 para un fondo asistencial. En otra más la contribución era de 500 KES al mes, a lo que se añadían otros 200 como ahorro extra. Y luego había una AACR semanal (150 KES a la semana), una que se reunía tres veces a la semana (50 KES) y una diaria (20 KES). Cada AACR tenía un objetivo específico y diferente, según nos explicó. Las pequeñas eran para pagar la renta (esto fue antes de construirse una casa) y las grandes para proyectos a largo plazo, como mejoras en la vivienda o matrículas escolares. Auma veía muchas ventajas en las AACR en comparación con las cuentas de ahorro tradicionales: no cobran comisión, se pueden hacer depósitos pequeños y, en promedio, le tocaba el bote mucho más rápidamente que lo que le llevaría ahorrar la misma cantidad

cada semana. Además, la reunión de la AACR también era una buena ocasión para pedir consejo.

Pero su cartera financiera no se acababa con las seis AACR. Un par de meses antes de conocernos, en mayo de 2009, Auma había recibido un préstamo de una de las AACR para comprar maíz por valor de 6000 KES (105 dólares PPC). También pertenecía a la caja de ahorros del pueblo, donde tenía una cuenta, aunque entonces apenas tenía dinero en ella porque se lo había gastado en la compra de acciones del banco local por valor de 12 000 KES (210 dólares PPC). Cada acción faculta a su propietario a recibir crédito del banco por 4 KES por lo que esas acciones, junto con otras que ya tenía, le permitieron recibir un préstamo de 70 000 KES (1222 dólares PPC) y construirse una casa. También tenía dinero escondido, repartido en pequeñas cantidades por varios lugares de la casa, para hacer frente a emergencias menores como necesidades médicas, aunque a veces ese dinero se usaba para dar de comer a algunas visitas, tal como señaló. Por último, también le debían dinero varias personas, incluyendo los 1200 KES de sus clientes y 4000 KES de un antiguo miembro de su grupo de responsabilidad compartida en la caja de ahorros local. Esta persona había dejado de pagar cuando todavía debía 60 000 KES (1050 dólares PPC), obligando a los miembros del grupo a cubrirle, y ahora estaba devolviéndoles el dinero poco a poco. Como vendedora casada con un agricultor, Jennifer Auma probablemente vivía con menos de 2 dólares al día. Sin embargo, tenía un conjunto de instrumentos financieros convenientemente afinados. Observamos una y otra vez este tipo de ingenio financiero.

No obstante, todo el ingenio que emplean los pobres para ahorrar puede ser síntoma de no poder acceder a las alternativas convencionales y más sencillas. Los bancos no quieren gestionar cuentas pequeñas, principalmente por los costes administrativos. Las instituciones de depósito están muy reguladas y con razón, pues a los gobiernos les preocupa la posibilidad de que operadores irresponsables puedan escaparse con los ahorros de la gente. Pero eso significa que la gestión de cada cuenta exige a los empleados un cierto papeleo, que fácilmente puede convertirse en excesivo si se compara con las ganancias que el banco espera obtener de esas cuentas minúsculas. Jennifer Auma nos explicó que su cuenta en la caja de ahorros local no era un buen lugar para ahorrar pequeñas cantidades porque las comisiones eran demasiado altas. Por sacar

cantidades menores a 500 KES la comisión ascendía a 30 KES; entre 500 y 1000 KES la comisión era de 50 KES; y para cantidades mayores, 100 KES. Por culpa de estas comisiones la mayoría de los pobres no quieren tener una cuenta bancaria incluso cuando pueden hacerlo.

El hecho de que los pobres tengan que buscar alternativas a las cuentas bancarias habituales, adoptando estrategias costosas para ahorrar, también puede suponer que ahorren menos que si tuvieran una cuenta en el banco. Para contrastar esta posibilidad, Pascaline Dupas y Jonathan Robinson pagaron las comisiones de apertura de cuentas en un banco local en nombre de una muestra aleatoria de propietarios de pequeños comercios (conductores de bicicletas-taxi, vendedores, carpinteros y similares) en Bumala. El banco tenía una oficina en la plaza principal, donde estaban los negocios de todas estas personas. Las cuentas no producían ningún interés sino que, por el contrario, cargaban una comisión por cada reintegro[3].

De todos los hombres que recibieron las cuentas bancarias, pocos las usaron, mientras que casi dos terceras partes de las mujeres depositaron dinero al menos una vez. Y en relación con las del grupo de comparación, que no había recibido cuentas, estas mujeres ahorraron más, invirtieron más en sus negocios y fueron menos propensas a utilizar su capital circulante en casos de enfermedad. Al cabo de seis meses, esas mujeres podían adquirir, de media diaria, un 10 por ciento más de alimentos para ellas y sus familias.

Aunque los pobres encuentran formas sofisticadas para guardar algo de dinero, estos resultados demuestran que estarían mejor si fuese mucho más barato abrir una cuenta bancaria. El coste de hacerlo en Kenia asciende a 450 KES y, en ese estudio, el promedio depositado en las cuentas que se utilizaron al menos una vez ascendió a 5000 KES. Esto significa que si Dupas y Robinson no hubiesen pagado los costes de apertura, estos clientes pobres habrían tenido que pagar una especie de impuesto de casi el 10 por ciento por el privilegio de tener una cuenta, sin incluir las comisiones de reintegro. A ello habría que añadir los costes que supone para los pobres llegar hasta el banco, que suele estar en el centro del pueblo y que a muchos les queda lejos. Antes de que las cuentas bancarias puedan ser viables económicamente para los pobres es preciso que para el banco se reduzca mucho el coste de gestionar depósitos de pequeña cantidad.

Los «grupos de autoayuda», muy populares en la India y en el resto del mundo, representan una forma de reducir costes y promueven la idea de que si sus miembros unen sus ahorros y coordinan sus depósitos y sus

reintegros, aumentará el saldo de la cuenta y el banco estará en buena disposición para abrirla. La tecnología también puede jugar un papel. En Kenia, M-PESA permite a sus clientes depositar dinero en una cuenta vinculada a sus teléfonos móviles y usar estos para hacer pagos y transferencias a otras cuentas. Por ejemplo, alguien como Jennifer Auma podría hacer un depósito de dinero en cualquiera de las tiendas de alimentación locales que actúan como corresponsales de M-PESA. Esa cantidad se sumaría a su cuenta. Podría mandar un mensaje de texto a su sobrino en Lamu, quien a su vez se lo mostraría al corresponsal local para sacar el dinero. Al pagarle, la suma se deduciría de la cuenta de M-PESA de Jennifer Auma. Cuando M-PESA se vincule a los bancos la gente podrá hacer transferencias entre sus cuentas a través de los corresponsales locales de M-PESA sin tener que hacer todo el trayecto hasta el banco.

Por supuesto, no hay tecnología que impida la necesidad de regular las cuentas corrientes. Sin embargo, parte del problema surge por el hecho de que bajo las regulaciones actuales solamente se permite manejar el dinero de los depositantes a empleados del banco que reciben remuneraciones elevadas. Puede que esto no sea necesario. En lugar de eso, el banco podría utilizar a los tenderos locales para recibir los depósitos. Siempre y cuando el tendero le expida un recibo por su dinero que el banco *está obligado a reconocer*, el depositante estará protegido. A partir de ahí, recae sobre el banco el asegurarse de que el comerciante no se quede con el dinero del ahorrador. Si el banco está dispuesto a asumir ese riesgo —y muchos lo están—, ¿por qué se tiene que preocupar el regulador? Esta reflexión se ha ido filtrando en el sistema durante los últimos años y algunos países han aprobado nueva legislación que permite este tipo de toma de depósitos (en la India, por ejemplo, se le ha llamado la Banking Correspondent Act). Esto podría llegar a revolucionar todo el negocio de los depósitos de ahorro.

Actualmente existe un esfuerzo internacional significativo, liderado especialmente por la Fundación Bill y Melinda Gates, para aumentar el acceso de los pobres a cuentas de ahorro. El microahorro está destinado a convertirse en la próxima revolución de la microfinanza. Sin embargo, ¿el acceso a cuentas de ahorro formales es el único problema? ¿Deberíamos concentrarnos exclusivamente en facilitar y asegurar el ahorro? Los resultados de Dupas y Robinson indican que esta solo es una parte de la

historia. Hay que recordar el dato preocupante de que la mayoría de los hombres no usaran sus cuentas bancarias (gratuitas). Muchas mujeres tampoco las utilizaron, o las usaron muy poco: el 40 por ciento no hizo ni un depósito y menos de la mitad llegó a realizar más de uno. Muchas de las que empezaron a utilizar la cuenta dejaron de hacerlo después de un tiempo. En Busia (Kenia), en otro estudio, entre las parejas a quienes se les ofreció tener gratuitamente un máximo de tres cuentas bancarias (una para cada miembro de la pareja y otra conjunta), solamente el 25 por ciento llegó a depositar dinero en alguna de ellas[4]. La cifra aumentó hasta el 31 por ciento entre los que también recibieron gratuitamente una tarjeta para poder usar en cajeros automáticos con el propósito de hacer más sencillos y más baratos los depósitos y los reintegros. En definitiva, está claro que las cuentas de ahorro ayudan a algunas personas. Sin embargo, su ausencia no es lo único que impide ahorrar a los pobres.

En el capítulo anterior ya hemos visto otro ejemplo de gente que tenía buenas oportunidades para ahorrar pero que no las usó: los comerciantes de fruta de Chennai que tomaban prestadas cada mañana cerca de 1000 rupias (45,75 dólares PPC) a un tipo de interés diario del 4,69 por ciento. Supongamos que los comerciantes decidieran beber dos tazas de té menos al día durante tres días; les supondría un ahorro de 5 rupias por día, que podrían utilizar para reducir la cantidad de dinero que necesitan tomar prestada. Después del primer día con menos té, tendrían que pedir 5 rupias menos, lo que implica que al final del segundo día deberían pagar 5,23 rupias menos (las 5 que no pidieron prestadas más 23 paisas de interés). Esta cantidad, unida a las 5 rupias que habrían ahorrado durante ese segundo día de menor consumo de té, les permitiría pedir prestadas 10,23 rupias menos. Siguiendo ese mismo razonamiento, al cuarto día tendrían 15,71 rupias, que podrían usar para comprar la fruta sin tener que pedirlas prestadas. Supongamos que en ese momento decidieran volver a beber sus dos tazas más diarias, pero que continuaran invirtiendo en el negocio las 15,71 rupias que habían ahorrado al beber menos té durante tres días. Al tener que pedir menos dinero prestado, la cantidad acumulada continuaría creciendo (al igual que las 10 rupias se habían convertido en 10,71 después de dos días) y después de noventa días exactos estarían libres de deuda. A partir de entonces ahorrarían 40 rupias *al día*, lo que equivaldría a cerca de la mitad de sus ingresos diarios; a cambio solo habrían tenido que renunciar a seis tazas de té.

La clave es que estos comerciantes se encuentran ante una oportunidad de oro que difícilmente se encontrará en ningún otro sitio. ¿Por qué no la aprovechan más? ¿Cómo encaja esto con la planificación financiera tan sofisticada que encontramos en el caso de Jennifer Auma?

LA PSICOLOGÍA DEL AHORRO

Comprender el modo en que la gente piensa en el futuro puede ayudar a resolver estas contradicciones aparentes. Andrei Shleifer es probablemente quien mejor ha expuesto la teoría según la cual mucha gente a veces hace tonterías (él fue quien acuñó, o al menos quien popularizó, la expresión de agentes con información incompleta o *noise traders* para referirse al comportamiento de agentes financieros ingenuos que son explotados despiadadamente por otros sofisticados). Nada más volver de un viaje a Kenia, compartió con nosotros algo que había observado allí: la gran diferencia entre las exuberantes y frondosas explotaciones agrícolas gestionadas por un grupo de monjas y las mucho menos llamativas explotaciones que gestionaban sus vecinos. Las monjas estaban usando fertilizantes y semillas híbridas. ¿Por qué los otros agricultores no eran capaces de hacer lo mismo? ¿Podría ser un síntoma de que eran mucho más impacientes? Tal vez fuera porque la profesión de las monjas probablemente las induce a ser pacientes, puesto que la mayor parte de la recompensa está en la otra vida.

Andrei había tropezado con lo que para nosotros era un rompecabezas desde hacía mucho tiempo. Michael Kremer, Jonathan Robinson y Esther habían hecho encuestas a lo largo de varios años en la región de Busia, en el oeste de Kenia —cerca de Sauri, el pueblo donde Jeffrey Sachs y Angelina Jolie conocieron a Kennedy, el joven agricultor que no había usado fertilizante hasta que el proyecto se lo dio—. Estas mostraron que la proporción de los agricultores que habían utilizado fertilizante en alguna ocasión era solo del 40 por ciento, mientras que la de quienes lo habían utilizado en un año determinado solo era del 25 por ciento[5]. En esta zona se ofreció fertilizante gratuito a un grupo de agricultores elegidos aleatoriamente para que lo usaran en una parte reducida de sus cultivos y comparasen la cosecha de ese terreno con la de uno similar perteneciente, en cada caso, al mismo agricultor. Los resultados obtenidos más tarde, utilizando criterios conservadores, sugieren que el rendimiento anual medio del uso de fertilizante supera el 70 por ciento. Así, por cada dólar

gastado en fertilizante, el agricultor medio obtendría maíz adicional por valor de 1,70 dólares. Este rendimiento no es tan alto como el que obtendrían los comerciantes de fruta, pero aparentemente compensa el esfuerzo de ahorrar un poco. Entonces, ¿por qué no lo practicaban más? Tal vez los agricultores no sepan exactamente cómo utilizar el fertilizante o subestimen su rendimiento. Pero, de ser así, al menos los que recibieron la oferta de fertilizante gratuito (y una demostración sobre cómo se aprovecha mejor) y obtuvieron un rendimiento alto deberían estar muy dispuestos a usarlo en las temporadas siguientes. Y, efectivamente, Esther, Kremer y Robinson comprobaron que quienes habían recibido fertilizante gratis en una estación tenían más probabilidades de usarlo en la siguiente, concretamente 10 puntos porcentuales; pero eso significaba que todavía la mayoría volvería a cultivar sin fertilizantes. La experiencia no había sido en balde, pues casi todos decían estar convencidos e inicialmente aseguraron que iban a usar fertilizante.

Cuando preguntamos a algunos agricultores por qué no lo hicieron finalmente, la mayoría contestó que cuando llegó el momento de usarlo, no tenían suficiente dinero para comprarlo. Lo sorprendente es que el fertilizante se puede comprar —y también usar— en pequeñas cantidades, de modo que se trata de una oportunidad de inversión que está al alcance incluso de los agricultores con pocos ahorros. Esto sugiere que la cuestión, una vez más, es que los agricultores tienen dificultades para guardar algo de dinero, por poco que sea, desde el momento de la cosecha hasta el de la siembra posterior. Ahorrar es difícil, como nos explicaron Michael y Anna Modimba, una pareja que cultiva maíz cerca de Budalengi, en la parte occidental de Kenia. Habían usado fertilizante en la última estación, pero no en la anterior, porque entonces no tenían dinero. Nos explicaron que es difícil ahorrar en casa porque siempre surge alguna necesidad económica a la que es difícil negarse: alguien se pone enfermo, alguno necesita ropa o hay que dar de comer a un invitado.

Otro agricultor que conocimos el mismo día, Wycliffe Otieno, había encontrado una forma de resolver este problema. Siempre decidía si usar o no fertilizante justo después de la cosecha. Si esta superaba el mínimo necesario para pagar los gastos escolares y para alimentar a la familia, inmediatamente vendía el resto e invertía el dinero en comprar semillas híbridas y, en el caso de que todavía le sobrase algo, compraba fertilizante. Guardaba las semillas y el fertilizante hasta la siguiente estación de cultivo. Nos contó que siempre compraba el fertilizante por adelantado porque,

como les ocurría a los Modimba, sabía que el dinero que quedaba en casa no se podría ahorrar. Cuando hay dinero en casa, siempre pasa algo —nos decía— que hace que desaparezca.

Le preguntamos qué hacía cuando alguien se ponía enfermo en casa después de haber comprado el fertilizante pero antes de utilizarlo. ¿Había tenido la tentación de volver a venderlo, aun perdiendo dinero? Nos contestó que nunca tuvo necesidad de hacerlo. En cambio, cuando no había dinero en casa solía reevaluar la urgencia de una necesidad, y si era verdaderamente necesario pagar alguna cosa solía matar un pollo o trabajar más como conductor de bici-taxi (un segundo trabajo al que se dedicaba cuando la agricultura le dejaba algo de tiempo libre). Los Modimba, aunque nunca habían comprado fertilizante por adelantado, eran de la misma opinión. Si surgía un problema y no tenían dinero —porque, por ejemplo, hubiesen comprado fertilizante—, ya se les ocurriría alguna alternativa, podrían pedir dinero prestado a un amigo o, como decían ellos, «dejar el tema en suspenso», pero no revenderían el fertilizante. Creían que para ellos sería bueno el obligarse a encontrar una solución alternativa, en lugar de gastarse el dinero que hubiera en casa.

Para ayudar a personas como los Modimba, Esther, Kremer y Robinson diseñaron el programa Savings and Fertilizer Initiative (Iniciativa de Ahorro y Fertilizante; SAFI en sus siglas en inglés). Consiste en ofrecer un vale a los agricultores justo después de la cosecha, cuando disponen de dinero, que les da derecho a acceder al fertilizante en el momento de la siembra[6]. Una ONG que trabaja en la zona, llamada ICS Africa, puso en marcha el programa. El fertilizante se vendió a precio de mercado, pero un empleado de ICS fue visitando las casas de los agricultores para vender los vales y el fertilizante se les envió a domicilio en el momento que quisieron. El programa consiguió incrementar en más de un 50 por ciento la proporción de agricultores que lo usaron. Para poner este dato en perspectiva, el efecto del programa fue mayor que el de una reducción del 50 por ciento en el precio del fertilizante. Tal como habían predicho Michael y Anna Modimba, junto con Wycliffe Otieno, los agricultores se mostraron encantados de comprar fertilizante cuando se les facilitó a domicilio y en el momento adecuado.

Pero este resultado no aclara por qué los agricultores no compran fertilizante por su cuenta y por adelantado. La gran mayoría de quienes adquirieron los vales optaron por el reparto inmediato, el almacenamiento y el uso posterior del fertilizante. Tal como nos había dicho Wycliffe

Otieno, una vez que tenían fertilizante, no lo revendieron. Pero, si realmente lo quieren, ¿por qué no se deciden a comprarlo por su cuenta, sin más? Preguntamos a los Modimba y nos dijeron que las tiendas de fertilizante no siempre disponen del producto inmediatamente después de la cosecha, sino que les llega más tarde, justo antes de la siembra. Como dijo Michael Modimba: «Cuando tenemos dinero, no tienen fertilizante y cuando tienen fertilizante, no tenemos dinero». Para Wycliffe Otieno eso no suponía un gran problema. Dado que su trabajo como conductor de bici-taxi le llevaba a recorrer la ciudad constantemente, podía preguntar con regularidad si había llegado el fertilizante y comprarlo en la tienda que lo tuviese disponible. Pero para agricultores como los Modimba, que vivían a una hora de camino del mercado de la ciudad y que no necesitaban ir con frecuencia, resultaba más difícil enterarse de la disponibilidad en las tiendas. Este pequeño inconveniente de no estar al tanto del reparto de fertilizante, que podría resolverse pidiendo a un amigo que lo mirase o llamando por teléfono, era el factor que impedía la mejora del ahorro y de la productividad. Lo que realmente consiguió el programa de actuación fue superar este pequeño cuello de botella.

Ahorro y autocontrol

Las experiencias de los vendedores de fruta de la India y de los agricultores de Kenia indican que muchas personas no consiguen ahorrar aun en situaciones que les ofrecen buenas oportunidades para hacerlo, lo que da a entender que no todos los obstáculos al ahorro vienen impuestos desde fuera. Parte del problema tiene su origen en la psicología. La mayoría de nosotros recordaremos alguna situación en que tratamos de explicar a un padre o a una madre enfadados que solamente estábamos sentados junto a la caja de galletas cuando estas se esfumaron. Sabíamos que comernos las galletas traería problemas, pero la tentación fue insuperable.

Tal y como se reflejó en el capítulo tercero al abordar la salud preventiva, el cerebro humano procesa el presente y el futuro de formas muy diferentes. Básicamente, todo el mundo parecer tener una percepción de cómo debería comportarse en el futuro que, con frecuencia, resulta contradictoria con su forma de comportarse tanto en el presente como en el futuro. Una de las manifestaciones de esta inconsistencia temporal es gastar en el presente a la vez que se planifica ahorrar en el futuro. Dicho de

otro modo, las personas esperan que su «yo futuro» sea capaz de tener más paciencia de la que demuestra su «yo actual».

Otra manifestación de inconsistencia temporal es comprar lo que deseamos en el día de hoy (alcohol, azúcar, golosinas o baratijas) pero planificar para el día de mañana un gasto más responsable (matrículas escolares, mosquiteros, un tejado). Es decir, las cosas que imaginamos que compraremos en el futuro —lo que nos hace sentir orgullosos o satisfechos— no siempre son las que acabamos comprando en el presente. A la mayoría de la gente, saber que mañana habremos bebido más de la cuenta no nos produce satisfacción —de hecho, es probable que nos haga sentir mal—, pero cuando llega mañana, muchos no podemos evitarlo. En este sentido, para muchas personas el alcohol es un *bien tentación*, es decir, algo que nos llama la atención de forma inmediata sin producir una satisfacción anticipatoria. En cambio, es probable que una televisión no sea un bien tentación: muchas personas pobres planifican y ahorran dinero durante meses, incluso durante años, para comprarla.

Un grupo de economistas, psicólogos y especialistas en neurociencia han trabajado conjuntamente para estudiar si de verdad hay fundamentos físicos para este tipo de disyuntiva en la toma de decisiones[7]. A los participantes en el experimento les dieron a elegir entre varios regalos que podrían conseguir en distintos momentos, para lo que utilizaron tarjetas-regalo cuyo valor estaba condicionado al calendario. Así, cada participante debía decidir, por ejemplo, entre recibir 20 dólares *hoy* o bien 30 dólares dentro de dos semanas (presente frente a futuro próximo); recibir 20 dólares dentro de dos semanas o bien 30 dentro de cuatro (futuro próximo frente a futuro más lejano); y recibir 20 dólares en cuatro semanas o bien 30 en seis semanas (futuro más lejano frente a futuro todavía más distante). Lo especial era que los individuos tomaban estas decisiones mientras se encontraban dentro de un escáner fMRI, de modo que los investigadores podían analizar las zonas de sus cerebros que se iban activando. Descubrieron que las partes correspondientes al sistema límbico, que se supone que solo reaccionan ante las recompensas inmediatas y más viscerales, se activaban solamente cuando la decisión era entre el regalo hoy o el regalo en el futuro próximo. En cambio, la corteza prefrontal lateral (una parte del cerebro más «calculadora») respondía a todas las decisiones con una intensidad similar, con independencia del calendario de las opciones disponibles.

Los cerebros que funcionan así pueden hacer que muchas buenas intenciones acaben en fracaso. Conocemos numerosos ejemplos de este tipo, desde los propósitos de año nuevo a los carnés del gimnasio que no se usan. No obstante, muchas personas, como los Modimba o Wycliffe Otieno, se dan perfecta cuenta de esta inconsistencia. Hablaban de inmovilizar su dinero invirtiendo en fertilizante como una vía para superarla. También parecían estar convencidos de que algunas de las emergencias que afrontan eran, de hecho, una forma de bien tentación, porque en el momento es más fácil gastarse el dinero que «dejar el tema en suspenso» (la expresión de Michael Modimba) y quedarse en casa es también más fácil que salir a buscar algún dinero extra.

En Hyderabad preguntamos explícitamente a los habitantes de los barrios chabolistas si había productos en los que les gustaría reducir el gasto. Inmediatamente respondían apuntando al té, a los aperitivos, al alcohol y al tabaco. Y por lo que nos decían y por los datos que recogimos estaba claro que una parte importante de su presupuesto acababa invertido en esos productos. Una consciencia similar se observó cuando Esther, Kremer y Robinson pidieron a un grupo de participantes en el programa de fertilizante de Kenia, antes de la cosecha, que eligieran el día en que querían que regresaran para venderles los vales. Muchos agricultores les pidieron que volvieran pronto. Sabían que justo después de la cosecha tendrían dinero, pero que pronto podría desaparecer.

Debido a ese conocimiento de sí mismos, no es raro que muchas de las formas de ahorro de los pobres estén orientadas no solo a mantener el dinero a salvo de otros, sino también a alejarlo de sí mismos. Por ejemplo, si alguien quiere alcanzar un objetivo —como comprar una vaca, un frigorífico o un tejado—, una opción muy buena es apuntarse a una AACR donde la cifra total del bote sea exactamente la cantidad necesaria para conseguir el objetivo. Así, una vez dentro, con el compromiso de aportar dinero cada semana o cada mes, cuando se lleva el bote tiene suficiente como para comprar lo que desea y puede hacerlo inmediatamente, antes de que el dinero se le escape de las manos. Construir una casa ladrillo a ladrillo puede ser otra forma de asegurarse de que los ahorros se orientan hacia un objetivo concreto.

En realidad, si la falta de autocontrol fuese lo suficientemente grave, compensaría *pagar* a alguien para que nos forzase a ahorrar. Por ejemplo, interesa arriesgarse a que la lluvia estropee la cal o la pintura de la pared recién construida a cambio de evitar tener el dinero encima y exponerse a

gastarlo, de pronto y por capricho, en una fiesta. También está la paradoja de que algunos clientes de IMF piden préstamos con la finalidad de ahorrar. Una mujer a quien conocimos en Hyderabad nos dijo que había pedido prestadas a Spandana 10 000 rupias (621 dólares PPC) e inmediatamente había depositado la cantidad en una cuenta de ahorro. Por tanto, estaba pagando un interés anual del 24 por ciento a la organización mientras recibía un 4 por ciento en su cuenta bancaria. Cuando le preguntamos qué sentido tenía eso, nos explicó que su hija, que ahora tenía dieciséis años, tendría que casarse en unos dos años más. Esas 10 000 rupias eran la primera parte de su dote. Al preguntarle por qué no había optado por ingresar cada semana en su cuenta el dinero que le pagaba a Spandana, nos contó que eso era imposible porque siempre surgían otras necesidades.

Todavía estábamos algo preocupados con esta forma de hacer las cosas, así que continuamos haciendo preguntas. Esto atrajo la atención de un grupo de mujeres, entretenidas pacientemente con nuestra ignorancia. ¿Acaso no sabíamos que esto es absolutamente normal? Al final nos quedó claro que la clave estaba en la obligación de pagar la deuda a Spandana —algo que no puede evitarse—, lo que impone una disciplina que los clientes no pueden gestionar por sí solos.

No obstante, está claro que la gente no debería tener que pagar un 20 por ciento anual, o más, para poder ahorrar. A muchas personas les sería de gran ayuda que se diseñasen productos financieros con las características del compromiso que suponen los contratos de microcrédito, pero sin el elevado interés que conllevan. Para diseñar un producto así, concretamente una cuenta que estaría asociada a los objetivos de ahorro de cada cliente, un grupo de investigadores se puso de acuerdo con un banco de Filipinas que trabaja con personas pobres[8]. Los objetivos podrían ser una cantidad —de modo que el cliente se comprometería a ir depositando dinero y no retirarlo hasta alcanzar la cantidad fijada— o una fecha determinada —donde el compromiso consistiría en no retirar dinero hasta entonces—. El cliente elegiría el tipo de compromiso y el objetivo concreto. Una vez fijados, esos objetivos serían vinculantes y el banco los haría cumplir. El tipo de interés no superaría al de una cuenta normal y el producto se ofrecería a un grupo de clientes seleccionados aleatoriamente. Cerca de una cuarta parte de las personas a las que se les ofreció optaron por abrir esa cuenta y, entre ellos, algo más de dos terceras partes eligieron el objetivo de la fecha; el resto prefirió fijar la cantidad. Un año más tarde, los saldos de las cuentas de ahorro de esos clientes eran, en promedio, un

81 por ciento más altos que los del grupo de personas a quienes no se les ofreció, a *pesar de que solamente uno de cada cuatro clientes que recibieron la oferta habían decidido aceptarla*. Y es probable que los efectos pudiesen haber sido mayores porque, aunque existía el compromiso de no retirar dinero, no había ningún estímulo que empujase a ahorrar a los clientes y muchas de las cuentas permanecieron sin movimientos.

Sin embargo, la mayoría de la gente prefirió no aceptar la oferta. Mostraron una clara preocupación por el compromiso de no retirar el dinero hasta alcanzar el objetivo fijado. Dupas y Robinson tuvieron el mismo problema en Kenia, pues mucha gente no llegó a utilizar las cuentas que se les ofrecían, en algunos casos porque las comisiones por retirar dinero eran muy altas y porque no querían tenerlo inmovilizado en la cuenta. Esto pone de manifiesto una paradoja muy interesante: existen mecanismos para superar los problemas de autocontrol, pero para ponerlos en funcionamiento suele ser necesario un acto inicial de autocontrol. Pascaline Dupas y Jonathan Robinson lo demostraron con precisión en otro estudio con comerciantes del mercado de Bumala, en Kenia[9]. Se habían percatado de que, con frecuencia, los pequeños comercios pierden ventas cuando enferma el dueño o alguien de su familia y tienen que comprar medicinas. Por eso pensaron en ayudar a la gente a reservar parte de sus ahorros específicamente para este tipo de necesidades, o bien para comprar productos preventivos para la salud, como cloro o mosquiteros. Se pusieron en contacto con miembros de AACR y les ofrecieron una caja de seguridad que se usaría con el único fin de ahorrar para asuntos de salud. Algunas personas, seleccionadas al azar, recibieron la llave de la caja, mientras las del resto quedaron en manos de una persona encargada, que acudiría a abrir la caja si se necesitaba el dinero para algún problema sanitario. Dar a la gente cajas de seguridad para la salud ayudó a que gastaran más en prevención, pero darles una caja *cerrada* no tuvo ese efecto, para sorpresa de Dupas y Robinson. Lo que hicieron, simplemente, fue no meter mucho dinero. Más tarde contaron que no habían usado la caja, o que la habían usado para cantidades pequeñas, por miedo a necesitar el dinero para otra cosa y no poder sacarlo.

Ser conscientes de nuestros problemas no significa necesariamente que los resolvamos. Puede que solo signifique que somos capaces de prever exactamente dónde vamos a fallar.

LA POBREZA Y LA LÓGICA DEL AUTOCONTROL

Como lograr el autocontrol es difícil, quienes toman decisiones y son conscientes del problema pueden adoptar otras medidas defensivas para evitar tentaciones futuras. Una estrategia lógica es no ahorrar mucho porque sabemos que el día de mañana malgastaremos el dinero; así, podemos caer hoy en la tentación, pues de otro modo lo único que conseguiremos será ceder el día de mañana. Esta lógica perversa de la tentación funciona igualmente para los pobres y para los ricos, pero hay buenas razones para pensar que sus consecuencias son mucho más graves en el caso de los pobres.

Las tentaciones suelen ser expresiones de necesidades viscerales —cosas como sexo, azúcar, golosinas, tabaco, aunque no necesariamente por este orden—. En ese caso, para los ricos es mucho más fácil alcanzar el punto en el que ya hayan conseguido saciar las tentaciones creadas por ellos mismos. Cuando deciden si ahorrar o no, asumen que cualquier dinero extra que se reserva para el futuro será utilizado para objetivos a largo plazo. Si el té con azúcar es el arquetipo de un bien tentación, como parecía ocurrir entre las mujeres de Hyderabad, es poco probable que se convierta en un problema para los ricos; no es que no les tiente, sino que pueden permitirse tal cantidad de té —o de sus sustitutivos— que no tienen que preocuparse de que sus ahorros, acumulados con gran esfuerzo, se dilapiden por tomar más tazas de té.

Este efecto se agrava porque muchos de los bienes que los pobres anhelan, como un frigorífico, una bicicleta o el acceso de su hijo a un colegio mejor, son relativamente caros. Por eso, cuando tienen algo de dinero en sus manos, los bienes tentación se sitúan en una posición ideal para reclamar su atención («nunca ahorrarás lo suficiente como para comprar el frigorífico», dice esa voz desde dentro, «déjalo y tómate una taza de té…»). El resultado es un círculo vicioso: el ahorro es menos atractivo para los pobres porque para ellos el objetivo tiende a encontrarse muy lejos y saben que por el camino encontrarán muchas tentaciones. Sin embargo, es evidente que si no ahorran seguirán siendo pobres[10].

El autocontrol también puede ser más difícil por otra razón. Decidir cuánto hay que ahorrar no es fácil para nadie, ni pobres ni ricos. Estas

decisiones exigen pensar en el futuro —un futuro cuya visión probablemente resulta incómoda para muchas personas pobres—, plantearse cuidadosamente posibles circunstancias y negociar con la pareja o con los hijos. Cuanto más ricos somos, en mayor medida nos vienen dadas estas decisiones. Los trabajadores asalariados hacen sus aportaciones a la Seguridad Social y sus empleadores a menudo realizan aportaciones adicionales a fondos de previsión o de pensiones. Si quieren ahorrar más, tienen que decidirlo de una sola vez y el dinero se deducirá automáticamente de sus cuentas bancarias. Los pobres no pueden utilizar estos mecanismos. Incluso las cuentas de ahorro, que deberían facilitarles la asunción de un objetivo, les exigen que den el paso de hacer los depósitos de dinero. Para poder ahorrar cada semana o cada mes tienen que superar problemas de autocontrol constantemente. El problema es que el autocontrol es como un músculo, ya que se cansa más cuanto más lo utilizamos, por lo que no debería sorprendernos que los pobres tengan dificultades para ahorrar[11]. Esto se ve agravado por el hecho, expuesto en el capítulo sexto, de que soportan mucho estrés y el cortisol inducido por el estrés nos hace tomar decisiones más impulsivas. Por tanto, los pobres tienen que hacer una tarea más difícil con menos recursos.

A causa de las dos razones citadas, podemos esperar que los ricos ahorren una proporción mayor de su valor neto actual —es decir, su capital más sus ingresos—. Y puesto que el ahorro actual es un componente del valor neto futuro, generará una tendencia a que se produzca una relación en forma de S entre el valor neto actual y el valor neto futuro. Los pobres ahorran relativamente poco y, por tanto, sus recursos tenderán a ser escasos en el futuro. A medida que se hacen más ricos, empezarán a ahorrar más, lo que significa que en el futuro tendrán muchos más recursos en comparación con los pobres. Finalmente, cuando la gente se hace suficientemente rica, no tiene que ahorrar tanto para conseguir sus objetivos y aspiraciones futuras —al contrario que las personas de clase media, para quienes el ahorro puede ser la única forma de comprar cosas como, por ejemplo, una casa—.

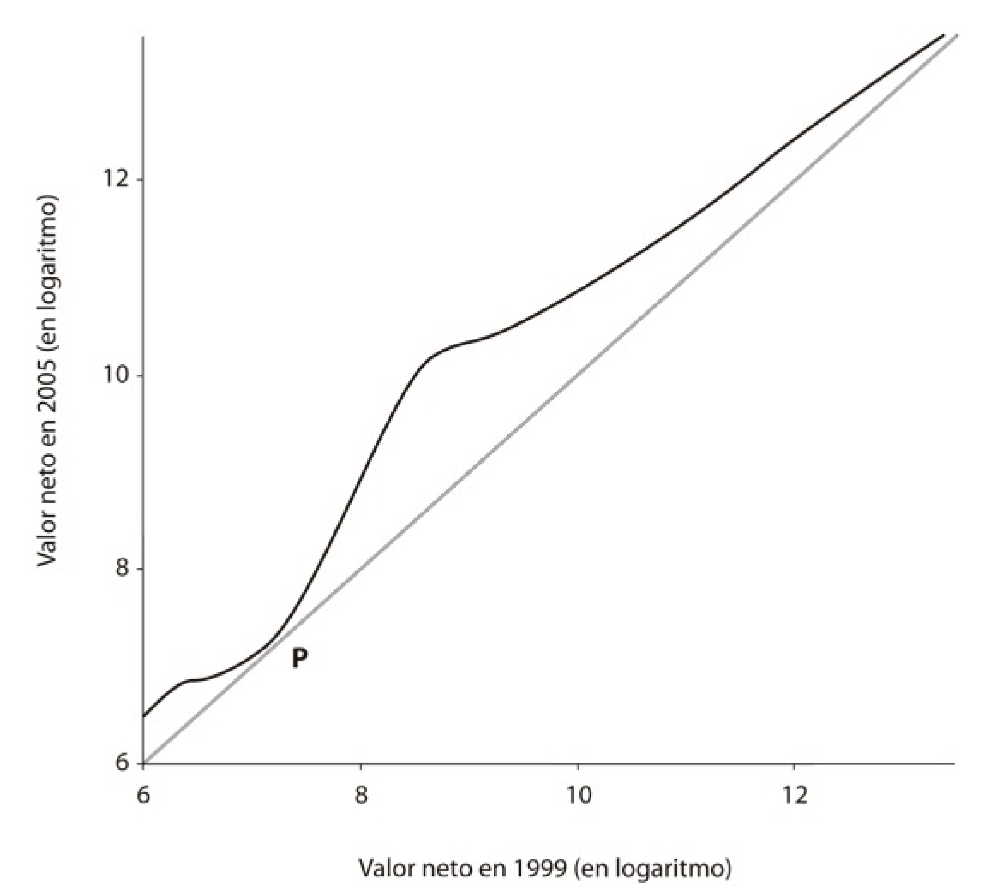


FIGURA 1. Riqueza en 1999 y en 2005, Tailandia

En el mundo real se observa esta relación en forma de S entre el valor neto actual y el valor neto futuro. La Figura 1 refleja la relación existente en Tailandia entre los recursos que tenían los hogares en 1999 y los que tenían seis años después de esa fecha[12]. La curva tiene una forma de S plana y alargada, aunque hay que admitir que estamos forzando un poco la letra S. Las personas que son más ricas hoy —que tienen más recursos— son, en promedio, más ricas el día de mañana, lo que obviamente no es ninguna sorpresa. Lo que resulta más característico es la manera en que la relación pasa de ser bastante plana en los niveles de ingresos bajos, a remontar de forma acusada antes de allanarse de nuevo en la parte final.

Esta forma de S, como se ha visto anteriormente, genera una trampa de la pobreza. Quienes comienzan justo a la izquierda del punto en el que la curva de valor neto toca a la línea de 45 grados no conseguirán ser más ricos por encima de ese punto, no podrán acumular más y se encuentran en la trampa. Por el contrario, quienes estén justo a la derecha de ese punto P estarán ahorrando más de lo necesario para mantenerse en la misma posición y se estarán enriqueciendo. Los pobres permanecen pobres porque no ahorran lo suficiente.

Escapar de la trampa

El comportamiento ahorrador depende fundamentalmente de las expectativas de futuro. Las personas pobres que creen que tendrán oportunidades de llevar a cabo sus aspiraciones tendrán buenas razones para reducir su consumo «frívolo» e invertir en ese futuro. Por el contrario, quienes creen que no tienen nada que perder tenderán a tomar decisiones que reflejen esa desesperación. Esto puede explicar no solo las diferencias entre ricos y pobres, sino también las diferencias entre distintos tipos de personas pobres.

Los comerciantes de fruta son un buen ejemplo. Dean Karlan y Sendhil Mullainathan devolvieron íntegramente los préstamos que debía un subgrupo de estos comerciantes, elegidos al azar en la India y en Filipinas[13]. Durante un tiempo, muchos de estos comerciantes se las arreglaron para mantenerse libres de deudas. En Filipinas, el 40 por ciento no tenían ninguna deuda al cabo de 10 semanas. Por tanto, estos vendedores de frutas tienen la paciencia suficiente para evitar las deudas por una temporada. Sin embargo, casi todos acabaron volviendo a contraer deudas. Lo más frecuente era que se endeudasen de nuevo por culpa de alguna crisis —una enfermedad, una necesidad urgente— y que después fuesen incapaces de devolver el dinero por su cuenta. Esta asimetría entre la capacidad de evitar incurrir en deudas y la incapacidad de *escapar* de ellas cuando ya se tienen demuestra que el desánimo dificulta la autodisciplina.

Por el contrario, el optimismo y la esperanza pueden marcar la diferencia. La esperanza puede ser algo tan sencillo como saber que vas a ser capaz de comprar la televisión que deseas. Cuando estábamos trabajando en la evaluación del programa de microfinanzas de Spandana, Padmaja Reddy nos llevó en cierta ocasión a visitar a sus clientes en las barriadas chabolistas de Guntur, el lugar donde había nacido la organización. Eran cerca de las diez y media de la mañana cuando llegamos a una zona abierta del barrio donde estaban reunidas una docena de mujeres, aproximadamente. Cuando Padmaja —a la que evidentemente conocían— les preguntó qué hacían, rieron entre ellas. Hubo un momento embarazoso mientras se animaban unas a otras a responder, hasta que quedó claro que estaban preparando té. Padmaja se unió al grupo, riendo también, y después, con una sonrisa, les dio un pequeño discurso sobre la manera de mejorar su futuro ahorrando en cosas como el té o los aperitivos.

La mayoría de las organizaciones de microcréditos desaprueban el endeudamiento para comprar bienes de consumo y algunas se esfuerzan mucho para asegurarse de que su dinero se dedica a activos capaces de generar ingresos. Padmaja, por otra parte, está satisfecha mientras sus clientes empleen el dinero para conseguir algunos de sus objetivos a largo plazo. A ella le parece que pensar en objetivos a largo plazo y acostumbrarse a hacer sacrificios a corto plazo con vistas a conseguirlos son los primeros pasos para que puedan liberarse de uno de los aspectos más frustrantes de la pobreza.

La insistencia de Padmaja en los efectos negativos del consumo innecesario de té fue lo que nos llevó a preguntar a esas mujeres, como queda dicho, en qué les gustaría gastar menos dinero. Esto ocurrió antes de evaluar el programa de Spandana y, más tarde, cuando empezamos el estudio, Padmaja nos hizo una predicción en privado: cuando la gente se diera cuenta de que era posible convertir el gasto de té en cosas que realmente desean, les costaría muy poco recortar en esos «gastos superfluos». Nos pareció que no merecía la pena recordarle que esto iba diametralmente en contra de lo que oíamos decir a muchos, que lo peor del crédito fácil para los pobres es, precisamente, que les facilita demasiado entregarse a sus caprichos momentáneos. Pero teníamos esta idea en la cabeza cuando empezamos a examinar los datos, unos dieciocho meses después del primer ciclo de préstamos. No había motivo alguno de preocupación. Como suele decir Padmaja, ella sabe cómo piensan sus clientes. Tal y como se expuso en el capítulo séptimo, dedicado al crédito, uno de los efectos más claros de poder acceder a microcréditos fue la disminución justo de los productos que las mujeres nos habían dicho que deseaban reducir: té, aperitivos, tabaco y alcohol. El gasto total mensual en estos bienes, entre quienes recibieron un microcrédito adicional gracias al programa, se redujo en cerca de 100 rupias (5 dólares PPC) por familia, lo que equivale al 85 por ciento del gasto medio por hogar. El recorte en estos gastos podría servir, por sí solo, para devolver una décima parte de la cuota mensual de un préstamo de 10 000 rupias (450 dólares PPC) con un tipo de interés del 20 por ciento. Más tarde encontramos resultados muy similares entre los clientes de la IMF Al Amana en la zona rural de Marruecos: recortaron sus gastos sociales —algunos recortaron todos sus gastos— y aumentaron sus ahorros[14].

El microcrédito es solo una de las muchas vías que podemos utilizar para ayudar a los pobres a pensar en un futuro donde alguno de sus objetivos a largo plazo pueda estar a su alcance. Es probable que se pueda conseguir el mismo efecto mejorando la educación de sus hijos; o con un trabajo estable y seguro —cuestión que se abordará en el próximo capítulo—; o asegurándose contra problemas de salud o derivados de desastres atmosféricos que evitarían la preocupación de que desaparezcan los ahorros que se hayan conseguido reunir; o incluso creando una red de seguridad social, una prestación de ingresos mínimos a la que tendrían derecho aquellos cuyos ingresos se reduzcan por debajo de un cierto nivel, de forma que no deban preocuparse por conseguir dinero para sobrevivir. La sensación de seguridad que produciría cualquiera de estos elementos serviría para fomentar el ahorro, por dos razones: porque genera la sensación de que el futuro es prometedor y porque reduce el nivel de estrés, que impide directamente la capacidad de toma de decisiones.

Lo más importante es que un poco de esperanza y algo de reafirmación y comodidad pueden convertirse en un poderoso incentivo. Para quienes tenemos bastante y vivimos una vida segura, estructurada por objetivos que aspiramos a conseguir razonablemente —ese sofá nuevo, esa pantalla de 50 pulgadas, ese segundo coche— y por instituciones diseñadas para ayudarnos a alcanzarlos —cuentas de ahorro, programas de pensiones, préstamos hipotecarios—, resulta fácil asumir, como hacían los victorianos, que la motivación y la disciplina son rasgos intrínsecos. Por eso siempre hay cierta preocupación por ser demasiado indulgentes hacia los perezosos pobres. Nuestro argumento es que el problema principal es el opuesto, ya que es demasiado difícil estar motivado cuando todo lo que deseas está lejos, a una distancia imposible de recorrer. Puede que lo único que necesiten los pobres para ponerse a correr hacia la portería sea mover los postes, acercarlos un poco.

9. EMPRENDEDORES A REGAÑADIENTES

Un ejecutivo que iba sentado a nuestro lado en un avión, hace muchos años, describió cómo al volver a la India, a mediados de los años setenta después de terminar un MBA en Estados Unidos, su tío le había llevado a la calle para darle una lección sobre el verdadero significado de emprender. Un día, por la mañana temprano, se dirigieron a la Bolsa de Bombay —como se llamaba entonces la actual Mumbai—. Pero en lugar de entrar a la torre moderna donde se encuentra el mercado de valores, su tío quería que observase a cuatro mujeres que estaban sentadas en la acera, delante de la Bolsa, mirando a la calle. El aspirante a ejecutivo y su tío estuvieron unos minutos observándolas. Las mujeres prácticamente no hacían nada. Sin embargo, de vez en cuando, al pararse el tráfico, se levantaban, arañaban algo de la calle y lo ponían en unas bolsas de plástico que llevaban, antes de volver a sentarse. Después de observar esto varias veces, el tío le preguntó si entendía su modelo de negocio. Él confesó que estaba desconcertado. Entonces su tío se lo tuvo que explicar: cada mañana, antes del amanecer, las mujeres iban a la playa y recogían arena húmeda de mar. Después la repartían por la calle, antes de que hubiera demasiado tráfico. Cuando los coches pasaban sobre la arena, el calor de las ruedas la secaba. Entonces, lo único que tenían que hacer era arañar las capas exteriores de arena, que ahora estaba seca. Hacia las nueve o las diez tenían una cantidad de arena que llevaban de vuelta a las chabolas y que vendían en pequeños paquetes hechos con periódicos viejos. Se los compraban otras mujeres, que usaban la arena seca para fregar los cacharros. Ahí estaba la verdadera capacidad emprendedora, según el tío: si se tiene muy poco, hay que usar el ingenio para crear algo de la nada.

Las mujeres de los barrios chabolistas que se las arreglan para vivir, en sentido literal, de las ruedas del comercio de Bombay, personifican el extraordinario espíritu de innovación y emprendimiento que muestran a menudo los pobres. Este libro podría llenarse fácilmente con historias sobre la creatividad y la capacidad de resistencia de los dueños de pequeñas empresas. Estas imágenes han sido una motivación importante para el

movimiento reciente de microfinanzas y «negocios sociales», que parte de la premisa según la cual los pobres son emprendedores por naturaleza y podemos erradicar la pobreza dándoles el contexto adecuado y un poco de ayuda para empezar. Como dice John Hatch, el consejero delegado de FINCA, una de las mayores organizaciones de microfinanzas del mundo: «Dad oportunidades a las comunidades pobres y quitaos de en medio».

Sin embargo, hay otros ejemplos, quizá sorprendentes, en los que cuando uno se quita de en medio los pobres no parecen tan preparados para moverse. Desde 2007 trabajamos con Al Amana, una de las IMF más grandes de Marruecos, para evaluar el impacto del acceso al microcrédito en las comunidades rurales que hasta entonces habían estado totalmente al margen de fuentes de financiación formal. Después de dos años empezó a quedar claro que Al Amana no estaba captando tantos clientes como se preveía. A pesar de la falta de alternativas, menos de una de cada seis familias mostró interés en pedir un préstamo. Para entender la razón, fuimos, junto con personal de Al Amana, a entrevistar a algunas familias de un pueblo llamado Hafret Ben Tayeb donde nadie había pedido ningún préstamo. Nos recibió Allal Ben Sedan, padre de cinco hijos —tres varones y dos mujeres, todos ellos adultos—. Tenía cuatro vacas, un burro y 80 olivos. Uno de sus hijos trabajaba en el ejército, otro cuidaba de los animales y el tercero estaba desocupado en ese momento —su actividad principal era recolectar caracoles, pero no era la estación adecuada—. Preguntamos a Ben Sedan si querría pedir un préstamo para comprar más vacas, que podría cuidar su hijo desocupado. Nos explicó que sus tierras eran demasiado pequeñas y que si compraba más vacas no tendrían donde pastar. Antes de marcharnos, le preguntamos si podría hacer algo más con un préstamo. «No, nada —replicó—. Tenemos suficiente. Tenemos vacas, las vendemos, vendemos aceitunas. Es suficiente para nuestra familia».

Unos días después conocimos a Fouad Abdelmoumni, el fundador y consejero delegado de Al Amana, un hombre con una gran calidez y muy inteligente, que había sido muy activo políticamente y había pasado varios años en la cárcel como preso político y que, en ese momento, estaba totalmente dedicado a mejorar la vida de los pobres. Hablamos con él de la demanda de microcréditos, sorprendentemente baja. Relatamos el caso particular de Ben Sedan, que estaba seguro de no tener en qué invertir más dinero. Fouad ideó un plan de negocio totalmente factible para él. Podría solicitar un préstamo, construir una cuadra y comprar cuatro vacas jóvenes. No necesitarían pastar en el campo, sino que las podrían alimentar

en la cuadra. En ocho meses se podrían vender sacando un beneficio importante. Fouad creía que si alguien se lo explicaba a Ben Sedan, vería las ventajas del plan y solicitaría un préstamo.

El contraste entre el entusiasmo de Fouad y la insistencia de Ben Sedan en que su familia no necesitaba nada nos impresionó. Sin embargo, Ben Sedan no estaba resignado en absoluto a ser pobre: estaba muy orgulloso de su hijo, que había estudiado enfermería y que trabajaba como auxiliar en el ejército. Pensaba que este tenía muchas posibilidades de mejorar su vida. Entonces, ¿acertaba Fouad al decir que lo único que necesitaba Ben Sedan era un plan de negocio? ¿O nos estaba comunicando algo importante Ben Sedan, que al fin y al cabo llevaba la mayor parte de su vida adulta dedicado al ganado?

Muhammad Yunus, fundador del mundialmente famoso Grameen Bank, dice a menudo que los pobres son emprendedores por naturaleza. Ayudada por la exhortación del difunto gurú empresarial C. K. Prahalad, que animaba a los empresarios a que atendiesen más a lo que él llamaba «la base de la pirámide», la idea del pobre-emprendedor está consolidando su espacio en el conjunto del discurso antipobreza; un espacio en el que las grandes empresas y las altas finanzas se encuentran cómodas y dispuestas a participar[1]. Las estrategias tradicionales de acción pública se complementan con actividades privadas, protagonizadas frecuentemente por algunos líderes del mundo empresarial —como Pierre Omidyar, de eBay— y dirigidas a ayudar a los pobres a alcanzar su verdadero potencial como emprendedores.

La premisa fundamental de la visión de Yunus, que comparten muchos en el movimiento de las microfinanzas, es que todo el mundo podría ser un empresario con éxito. Más concretamente, hay dos razones específicas por las que los pobres tienen una facilidad especial para encontrar buenas oportunidades. En primer lugar, no han tenido ocasiones, por lo que es probable que sus ideas sean más novedosas y hay menos posibilidades de que se hayan intentado llevar a la práctica con anterioridad. En segundo lugar, hasta el momento, el mercado ha tendido a ignorar a la base de la pirámide. Por eso, las innovaciones que mejoran la vida de los pobres tienen que ser las soluciones al alcance de la mano. ¿Quién pensará en cuáles podrían ser estas ideas, mejor que los mismos pobres?

CAPITALISTAS SIN CAPITAL

Es cierto que toda IMF que se precie tiene una página web con numerosas historias de clientes de microfinanzas que aprovecharon una oportunidad excepcional para hacerse ricos. Hemos conocido a algunas de estas personas y las historias son verídicas. En Guntur, en Andhra Pradesh, conocimos a una clienta de Spandana que había creado, con gran éxito, una empresa de recogida y clasificación de basura. Empezó trabajando como basurera, que es prácticamente lo más bajo que uno puede situarse en la jerarquía económica y social de la India. El primer préstamo que recibió de Spandana se limitó a devolver el que debía a un prestamista, con su abrumador tipo de interés. Sabía que la empresa que le compraba la basura, a su vez, la clasificaba para su reciclaje antes de venderla. Había pequeños componentes de metal y tungsteno de los filamentos de bombillas usadas, plásticos, materia orgánica para compostaje, etcétera, y cada uno de ellos iba a un proceso de reciclaje diferente. Con el margen de maniobra que le dio su primer préstamo decidió hacer la clasificación ella misma para ganar un poco más de dinero. Con su segundo préstamo y los ahorros del primero se compró un carro con el que pudo recoger una mayor cantidad de basura y, como entonces había más trabajo de clasificación, se las arregló para convencer a su marido, que se pasaba casi todo el tiempo bebiendo, de que empezase a trabajar con ella. Juntos comenzaron a ganar bastante más dinero y, tras recibir el tercer préstamo, empezaron a comprar basura de otros. Cuando la conocimos estaba al mando de una importante red de recogida de basuras y ella ya no era basurera, sino que organizaba los procesos de recogida. Su marido también trabajaba ya a tiempo completo: le vimos dando golpes a una pieza de metal, sobrio pero un poquito apesadumbrado.

Las IMF divulgan las historias de sus clientes más exitosos, pero hay emprendedores que triunfan incluso cuando no tienen acceso a microfinanzas. En 1982, Xu Aihua era una de las mejores estudiantes de su pueblo, en la zona de Shaoxing, provincia de Zhejiang, China. Sus padres eran trabajadores del campo y, como casi todo el mundo, tenían muy poco dinero en efectivo. Sin embargo, ella era tan brillante que el pueblo decidió mandarla durante un año al colegio local de diseño de moda (independientemente de lo que significase eso con exactitud, ya que todo el mundo vestía aún trajes de Mao). El objetivo era que ella llegase a asumir un cierto liderazgo en la empresa local que se acababa de crear en su pueblo (eran los primeros años de la liberalización china). Pero cuando volvió de estudiar, a las personas mayores del pueblo les empezaron a

entrar dudas —no dejaba de ser una chica y ni tan siquiera tenía veinte años— y la mandaron bruscamente a su casa, sin trabajo.

Xu Aihua no tenía la intención de quedarse sentada sin hacer nada. Decidió que tenía que moverse, pero sus padres eran muy pobres y no podían ayudarla. Por eso pidió prestado un megáfono y empezó a ir por el pueblo ofreciéndose para enseñar a las chicas a confeccionar prendas de vestir por 15 yuanes (13 dólares PPC). Consiguió reunir a 100 estudiantes y con el dinero que acababa de cobrar se compró una máquina de coser de segunda mano y algo de tela sobrante de las empresas públicas del lugar, para poder empezar a dar clase. Al final del curso se quedó con las ocho mejores estudiantes y montó un negocio. Las mujeres llegaban cada mañana con sus máquinas de coser a la espalda (habían convencido a sus padres para que se las compraran) y se ponían a trabajar, cortando y cosiendo. Confeccionaban uniformes para los trabajadores de la fábrica local. Al principio trabajaban en casa de Xu Aihua, pero al ir ampliando el negocio y al ir preparando y contratando a más gente, se mudaron a un edificio que alquiló al gobierno local.

En 1991 había conseguido lo suficiente de los beneficios de la empresa como para poder comprarse 60 máquinas de coser automáticas por 54 000 yuanes (27 600 dólares PPC). Su capital fijo total se había multiplicado por más de 100 en solo ocho años. Incluso si contabilizásemos una inflación anual del 10 por ciento, una tasa de crecimiento real —neta de inflación— del 70 por ciento anual es extraordinaria. En ese punto era una empresaria consolidada. Los contratos de exportación llegaron muy poco tiempo después y ahora vende a empresas como Benetton, Macy's o JC Penney, entre otros grandes almacenes. En 2008 hizo su primera inversión inmobiliaria, de 20 millones de yuanes (4,4 millones de dólares PPC) porque, como ella misma dice, disponía de algo de dinero y la mayoría de la gente no.

Xu Aihua no es un caso típico, por supuesto. Era especialmente brillante y su pueblo la mandó a estudiar. Sin embargo, los relatos de éxito empresarial entre los pobres son abundantes y los emprendedores no escasean. En nuestra base de datos de dieciocho países, el 50 por ciento de las personas muy pobres de zonas urbanas (quienes viven con menos de 99 centavos al día) tienen un negocio no agrícola. Incluso entre los muy pobres de zonas rurales, a las numerosas explotaciones agrícolas hay que añadir a muchos otros que tienen empresas no agrícolas —desde el 7 por ciento en Udaipur hasta el 50 por ciento en Ecuador, con un promedio del

20 por ciento—. En estos países y entre las personas que no son tan pobres, el número de emprendedores es aproximadamente el mismo. Pueden compararse estos datos con la media de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), donde el 12 por ciento de la población activa asegura ser autónoma. Si se establecen comparaciones por niveles ocupacionales, la mayoría de los distintos grupos de ingresos en los países pobres son más emprendedores que sus equivalentes en el mundo desarrollado —y los pobres no lo son menos que el resto, una observación que sirvió de inspiración para el libro del profesor de la Harvard Business School, Tarun Khanna, *Billions of Entrepreneurs*[2] —.

Las verdaderas cifras de personas pobres que tienen negocios son extraordinarias. Hay que tener en cuenta que todo parece estar en contra de que el pobre se convierta en emprendedor. Tienen menos capital propio —casi por definición— y, como se ha visto en los capítulos sexto y séptimo, tienen dificultades para acceder a los seguros formales, a los bancos y a otras fuentes de financiación que no sean muy caras. Para quienes no pueden pedir prestada la cantidad que necesitan a su familia o amigos, los prestamistas son la fuente principal de financiación no condicionada (el crédito comercial es un ejemplo de financiación condicionada, porque está ligado a la compra de algo y, por tanto, no puede utilizarse para pagar los salarios) y exigen tipos de interés de, por lo menos, el 4 por ciento mensual. Por eso los pobres tienen menos capacidad para llevar a cabo las inversiones necesarias para tener un verdadero negocio y son más vulnerables a cualquier riesgo adicional que provenga del propio negocio. Que sean casi tan propensos a abrir un negocio como sus vecinos más ricos se interpreta con frecuencia como una señal de su espíritu emprendedor.

El hecho de que los pobres, incluso pagando tipos de interés muy altos, sean capaces de devolver sus préstamos (hemos visto que la morosidad es, para ellos, muy poco frecuente) debe querer decir que están ganando aún más dinero por cada rupia invertida. De otro modo no solicitarían préstamos. Esto implica que la tasa de rentabilidad del dinero invertido en sus negocios es extraordinariamente elevada. El 50 por ciento al año, que es lo que pagan muchos, es bastante más de lo que se puede conseguir invirtiendo en Bolsa —especialmente en la actualidad; pero, incluso a largo plazo, la tasa de rentabilidad del Dow Jones es aproximadamente del 9 por ciento anual—.

Lógicamente, no todo el mundo ha recibido préstamos. Puede que los pocos emprendedores que obtienen rentabilidades altas en sus negocios sean quienes los solicitan, mientras el resto consigue rendimientos muy bajos. Sin embargo, un proyecto desarrollado en Sri Lanka sugiere precisamente lo contrario. Se invitó a participar en una lotería a algunos empresarios de negocios muy pequeños —comercios al por menor, tiendas de reparación, fabricantes de cordones y similares—. Los ganadores, que serían las dos terceras partes de los participantes, conseguirían una ayuda para sus negocios por valor de 10 000 rupias (250 dólares PPC) o bien de 20 000 rupias (500 dólares PPC)[3].

Las ayudas eran muy pequeñas para los estándares globales, pero eran razonablemente importantes por lo que respecta a estos negocios. Para muchos, 250 dólares era toda la dotación de capital inicial con la que habían empezado. Los ganadores de las ayudas sorteadas no tuvieron problemas para dar buen uso al dinero. Para el negocio tipo, la rentabilidad de los primeros 250 dólares fue superior al 60 por ciento anual. Posteriormente se repitió el mismo ejercicio con pequeñas empresas de México[4]. Las rentabilidades observadas en ese experimento fueron todavía mayores, llegando a alcanzar entre el 10 y el 15 por ciento mensual.

Otro programa ideado por BRAC, una gran IMF de Bangladesh, y repetido después en varios países en desarrollo, muestra que cuando reciben la ayuda adecuada incluso los más pobres entre los pobres son capaces de tener éxito con pequeños negocios que pueden cambiarles la vida. El programa va dirigido a aquellas personas que han sido identificadas por sus vecinos como los más pobres del lugar —de hecho, muchos viven de la generosidad de los demás—. Las IMF no suelen conceder préstamos a este tipo de clientes, a quienes ven incapaces de llevar un negocio y de devolver el préstamo regularmente. Para conseguir que se pusieran en marcha, BRAC diseñó un programa por el que recibirían un activo (un par de vacas, algunas cabras, una máquina de coser y cosas así), una pequeña ayuda económica durante unos meses (que sirviese como capital circulante, para evitarles la tentación de vender el activo) y mucho apoyo, casi llevándoles de la mano: reuniones periódicas, clases de alfabetización, estímulos para que ahorren una pequeña cantidad a la semana. Actualmente se están evaluando variantes de este programa en seis países mediante ensayos controlados aleatorizados (ECA). Participamos en uno de estos estudios, en colaboración con Bandham, una IMF en Bengala Occidental. Antes del comienzo del programa visitamos algunos hogares y

escuchamos, de cada una de las familias elegidas para el programa, relatos de crisis y de desesperación: un marido era alcohólico y pegaba periódicamente a su mujer; otro murió en un accidente, dejando una familia joven; una viuda fue abandonada por sus hijos; y así sucesivamente. Pero después de dos años las diferencias son notables: en comparación con otros hogares muy pobres que no fueron elegidos, los beneficiarios tienen más animales y otros activos para sus negocios; obtienen mayores beneficios del ganado y de otros animales, pero también trabajan más horas y ganan más trabajando para otros. Su gasto total mensual ha crecido un 10 por ciento; el gasto en alimentación es lo que más crece y son menos propensos a quejarse si no tienen suficiente para comer. Lo más extraordinario es que sus perspectivas vitales han cambiado. La forma en que describen la salud, la felicidad y el estatus económico es mucho más positiva. Ahorran más y también están más dispuestos a endeudarse —ahora son clientes potenciales de la IMF— y se ven con confianza al gestionar activos.

Evidentemente, esto no los ha hecho ricos bajo ningún punto de vista —solo han conseguido consumir un 10 por ciento más en dos años, lo que significa que siguen siendo pobres—. Pero el donativo inicial y el apoyo recibido han iniciado un círculo virtuoso. Parece que incluso las personas que han sufrido dificultades extremas pueden hacerse cargo de sus vidas y comenzar a transitar hacia la salida de la pobreza extrema si se les da una oportunidad[5].

Los negocios de los pobres

Con resultados como estos no es difícil compartir el entusiasmo de Muhammad Yunus o de Fouad Abdelmoumni en cuanto al potencial que presenta invertir en los pobres, pues son muchos quienes han conseguido llegar a ser emprendedores en un contexto muy adverso y han sacado mucho de muy poco. Sin embargo, en este panorama soleado aparecen dos sombras preocupantes. Primera, si bien es cierto que muchas personas pobres tienen sus propios negocios, también lo es que estos son *muy pequeños*. Y segunda, estos pequeños negocios producen muy poco dinero.

Empresas muy pequeñas y poco rentables

En nuestra base de datos de dieciocho países, la mayoría de las empresas de los pobres no tienen empleados, y el promedio de asalariados va desde prácticamente cero en la zona rural de Marruecos hasta 0,57 en el México urbano. Los activos de estos negocios también suelen ser muy limitados. En Hyderabad, apenas el 20 por ciento de las empresas tienen un espacio físico propio. Son muy pocas las que tienen maquinaria o un vehículo. Los activos más frecuentes son mesas, pesas y carretillas.

Es evidente que si estas personas tuviesen empresas grandes y prósperas no seguirían siendo pobres. El problema es que a pesar de historias excepcionales como la de la recolectora de basura o la de Xu Aihua, la gran mayoría de las empresas de los pobres nunca crecen hasta el punto de tener que contratar empleados ni de tener muchos activos. Por ejemplo, en México, el 15 por ciento de las personas que viven con menos de 99 centavos al día tenían un negocio en 2002. Tres años más tarde, cuando se visitó de nuevo a las mismas familias, seguían en funcionamiento solo el 41 por ciento de esas empresas. Tomando como referencia las que fueron analizadas en ambos periodos, una de cada cinco, de las que no tenían empleados en 2002, llegó a tener uno en 2005. Entre las que tenían un empleado en 2002, por el contrario, cerca de la mitad ya no tenían ninguno en 2005. De forma similar, en Indonesia, solo dos terceras partes de las empresas de los pobres sobrevivieron más de cinco años y, entre las que lo lograron, la proporción de las que tenían algún asalariado no cambió durante un periodo de cinco años.

Otro rasgo de los negocios de las personas pobres, y de las que están cerca de serlo, es que, de media, no ganan demasiado dinero. Hemos calculado los beneficios y las ventas de las pequeñas empresas de Hyderabad; el promedio mensual de ventas es de 11 751 rupias (730 dólares PPC) y la mediana asciende a 3600 rupias. El beneficio medio mensual después de restar el pago de alquileres, pero sin incluir el tiempo no remunerado invertido por los miembros del hogar, es de 1859 rupias (115 dólares PPC) y la mediana, 1035 rupias. Es como si los negocios medianos estuviesen generando la cantidad justa de dinero para pagar a una persona 34 rupias al día, es decir, cerca de 2 dólares PPC. En nuestra base de datos de Hyderabad, el 15 por ciento de las empresas habían perdido dinero durante el mes anterior, una vez contabilizados los alquileres. Cuando valoramos las horas dedicadas por los miembros del hogar, incluso a un salario reducido de 8 rupias por hora (que daría a alguien una cantidad cercana al salario mínimo, si trabajase ocho horas diarias), los beneficios

medios se volvieron ligeramente negativos. En Tailandia, el beneficio mediano anual de una empresa de este tamaño, tras restar los costes de funcionamiento y sin contar el tiempo trabajado por la familia, era de 5000 baht (305 dólares PPC). El 7 por ciento de los negocios gestionados por familias habían perdido dinero en el año anterior, en un cálculo que, de nuevo, se hizo *antes de restar el valor del trabajo aportado por los miembros del hogar*[6].

La baja rentabilidad de las empresas gestionadas por personas pobres también permite explicar la razón de que, como se ha visto en el capítulo séptimo —por ejemplo, en nuestro ECA del programa de Spandana—, el microcrédito no conduzca a una transformación radical de las vidas de sus clientes. Que los negocios de los pobres sean, en general, poco o nada rentables explicaría por qué darles un préstamo para crear un negocio nuevo no implica una mejora drástica de su bienestar.

El marginal y la media

No obstante, parece que algo falla. ¿No habíamos empezado diciendo que la rentabilidad de estas pequeñas empresas era muy alta?

La confusión se encuentra en los dos significados posibles de la palabra *rentabilidad*. Los economistas distinguen (probablemente de forma útil, aunque sea por una vez) entre la rentabilidad *marginal* de la inversión y la rentabilidad *total* del negocio. La rentabilidad marginal de la inversión ofrecería la respuesta a la siguiente pregunta: «¿Qué ocurriría con tus ingresos, netos de todos los gastos de funcionamiento (pero no de los intereses) si invirtieras un dólar menos, o bien un dólar más?». La rentabilidad marginal es lo relevante cuando uno se pregunta si debería reducir (o aumentar) la inversión un poco; si al invertir un dólar menos se pudiese pedir prestado también un dólar menos y así devolver cuatro centavos menos por la suma de capital e intereses, la gente querría hacerlo cuando la rentabilidad marginal fuese menor del 4 por ciento —y no cuando fuese más alta—. De modo que el hecho de que se soliciten préstamos a un tipo de interés mensual del 4 por ciento debe significar que su rentabilidad *marginal* es, al menos, de un 4 por ciento. La capacidad de los pobres de conseguir un préstamo y de devolver la deuda, junto con los elevados beneficios extraordinarios conseguidos gracias a los 250 dólares de más, en el experimento de Sri Lanka, nos demuestra que los negocios de

los pobres tienen una rentabilidad marginal alta. Merecería la pena que creciesen un poco.

La rentabilidad total de una empresa, por otra parte, son los ingresos *totales* menos los gastos de *funcionamiento* (las materias primas, los salarios pagados a trabajadores, etcétera). Este dinero es lo que el dueño se lleva a su casa a fin de mes. La rentabilidad total es lo que debe analizarse antes de decidir si se crea la empresa. Si no fuese lo suficientemente alta como para compensar el valor del tiempo que se dedica al negocio y lo que cuesta montar la empresa, y si no se espera que las cosas mejoren drásticamente, habría que cerrar.

La paradoja se explica por el hecho de que la rentabilidad marginal puede ser alta incluso cuando la rentabilidad total es baja. En la Figura 1 adjunta, la curva OP representa la relación entre la cantidad invertida en la empresa —representada en el eje horizontal, OI— y la rentabilidad total —representada en el eje vertical, OR—. Esto es lo que los economistas llaman la *tecnología de producción*. La rentabilidad total de un capital invertido de tamaño K es la altura de la curva, mientras que la rentabilidad marginal es el cambio de la altura cuando el capital pasa del punto K al punto K+1. La rentabilidad marginal indica cuánto aumenta la rentabilidad total cuando crece solo un poco la inversión en la empresa.

La curva de la Figura 1 se parece a la L invertida que se expuso en el capítulo primero. La rentabilidad es alta al principio y luego se reduce. OP presenta la mayor pendiente cuando la inversión es pequeña —cuanto más cerca está de O— y se va allanando poco a poco al acercarse a P. Esto significa que aumentar la cantidad invertida hace que suba la rentabilidad al máximo cuando la inversión inicial es reducida, mientras que el incremento se va reduciendo progresivamente. Dicho de otro modo, la rentabilidad marginal es alta cuando la inversión es pequeña.

Para hacernos una idea de cómo funciona esto, pensemos en una mujer que acaba de abrir una tienda en su casa. Invertirá en poner estanterías y un mostrador, pero si se le acaba el dinero, no tendrá nada que vender. La rentabilidad total de su negocio será cero, ni siquiera será suficiente para cubrir el coste de los estantes. Entonces su madre le presta 10 000 rupias (18 dólares PPC) y compra algunos paquetes de galletas para poner en las estanterías. Los niños del vecindario se enteran de que tiene la marca de galletas que les gusta y se las compran todas. La dueña gana 150 000 rupias. La rentabilidad marginal es de 1,5 rupias por cada rupia que le había prestado su madre, lo que equivale a un 50 por ciento neto, que no está mal

para una semana. Pero, no obstante, la rentabilidad total es solo de 50 000 rupias —y eso no cubre el coste de su tiempo ni la construcción de las estanterías y del mostrador—.

En ese momento, nuestra tendera consigue un préstamo de 3 millones de rupias con las que compra caramelos y galletas suficientes para llenar la tienda. Para entonces, los niños han hablado de la tienda a otros niños y consigue vender gran parte de sus existencias, aunque cuando llegan los últimos clientes parte de las galletas se han puesto rancias y ya no pueden venderse. Aun así, sus ventas de la semana ascienden a 3,6 millones de rupias. La rentabilidad marginal es muy inferior al 50 por ciento —su inversión fue 30 veces mayor (3 millones frente a 100 000) pero sus ventas son solo 12 veces las de antes—. Su rentabilidad total, no obstante, es ahora una suma respetable de 600 000 rupias (107 dólares PPC), lo suficiente como para que haya una posibilidad real de seguir con el negocio.

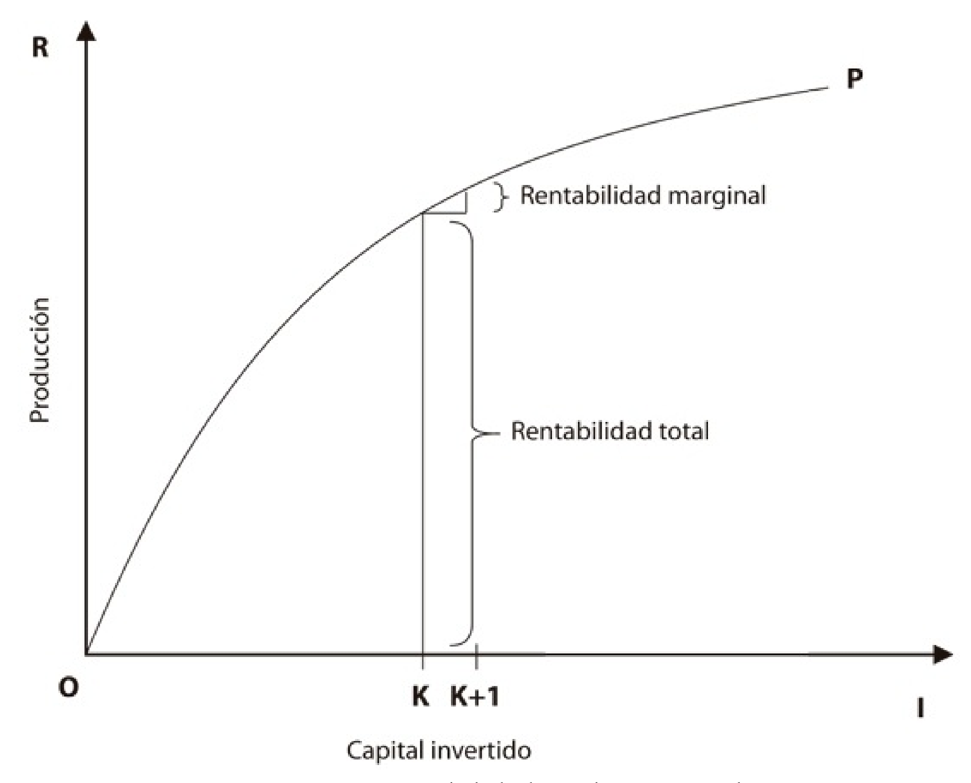


FIGURA 1: **Rentabilidad total y marginal**

Así son las cosas, en sentido literal, para muchas personas pobres. Concretamente, las estanterías vacías no son producto de nuestra imaginación. En una tienda que visitamos a las afueras de Gulbarga, al norte de Karnataka —a unas cinco horas de distancia de Hyderabad por

carretera—, las existencias consistían en tarros de plástico medio vacíos en una habitación mal iluminada. Hacer inventario no llevó mucho tiempo:

Inventario de una tienda en un pueblo de la zona rural de Karnataka, en la India

1 tarro de golosinas
3 tarros de gominolas
1 tarro y 1 bolsa pequeña de caramelos envueltos
2 tarros de garbanzos
1 tarro de caldo instantáneo Magimix
1 envase con pan (5 piezas)
1 envase de *papadum* (un *snack* a base de lentejas)
1 envase de biscotes (20 unidades)
2 envases de galletas
36 palillos de incienso
20 pastillas de jabón Lux
180 porciones individuales de *pan sarag* (una combinación de nueces de betel y tabaco de mascar)
20 bolsitas de té
40 envases individuales de polvo *haldi* (cúrcuma)
5 frascos pequeños de polvos de talco
3 paquetes de cigarrillos
55 paquetes pequeños de *bidis* (cigarrillos mentolados finos)
35 paquetes grandes de *bidis*
3 paquetes de detergente (500 gramos cada uno)
15 paquetes pequeños de galletas Parle-G
6 envases individuales de champú

Durante las dos horas que pasamos en esa casa entraron dos clientes. Uno compró un cigarrillo y el otro algunos palillos de incienso. Está bastante claro que la rentabilidad marginal de aumentar un poco el tamaño del inventario era potencialmente muy alta, sobre todo si la familia intentase comprar alguna cosa que no hubiera en las otras tiendas del pueblo. Pero la rentabilidad total de esta actividad era muy baja, ya que con ese volumen de ventas el tiempo que se pierde al estar todo el día sentado en la tienda no compensa.

Hay muchas tiendas como esta en los países en desarrollo —varias en cada pueblo, miles en los callejones de las grandes ciudades— y todas ellas venden los mismos productos, muy limitados. Ocurre igual con los comerciantes de fruta, los vendedores de cocos y los puestos de comida. Si uno camina por la calle principal del mayor barrio chabolista de la ciudad de Guntur a las nueve de la mañana, es difícil dejar de ver a una larga fila de mujeres vendiendo *dosas*, las crepes de arroz y lentejas que equivalen al desayuno en el sur de la India. Se venden por 1 rupia (cerca de 5 centavos

PPC), recubiertas de una salsa picante y envueltas en papel de periódico o en una hoja de plátano. Según nuestras cuentas, que hicimos una mañana concreta, había una vendedora de *dosas* por cada seis casas. Eso implica que en muchos momentos estas mujeres no hacen otra cosa que esperar a que aparezca algún cliente. Era evidente que si tres de los negocios se hubiesen fusionado y hubieran enviado al resto a hacer otras cosas, podrían haber ganado algo de dinero.

Esta es la paradoja de los pobres y de sus empresas. Tienen energía y dinamismo y consiguen sacar partido de muy poca cosa. Pero la mayor parte de esa energía se dedica a negocios demasiado pequeños y que no se diferencian en nada de los que hay a su alrededor. Esto hace que sus dueños no tengan la posibilidad de ganar el dinero suficiente para vivir razonablemente bien. Las creativas mujeres que secaban la arena en Mumbai habían encontrado la oportunidad de hacer un uso productivo de los recursos que tenían a su alcance, es decir, tiempo libre y arena de la playa. Pero lo que el tío del ejecutivo no había señalado era que, para todo el ingenio aplicado, los beneficios de esta actividad casi seguro que eran insignificantes.

El reducidísimo tamaño de muchas de estas empresas explica que con frecuencia su rentabilidad total sea muy baja, a pesar de su elevada rentabilidad marginal. Pero, a la vez, pone de manifiesto un nuevo rompecabezas. El hecho de que la rentabilidad marginal sea alta significa que es fácil que crezca la rentabilidad total, lo que se conseguiría solo con invertir más dinero. Pero, entonces, ¿por qué no están creciendo rápidamente todas estas pequeñas empresas?

Conocemos ya una parte de la respuesta a esa pregunta: la mayoría de los negocios no pueden endeudarse mucho y los préstamos que pueden recibir son muy caros. Pero la respuesta no acaba ahí. En primer lugar, como se ha visto anteriormente, a pesar de que haya millones de clientes de microcréditos, hay muchos más que tienen la oportunidad de pedir un préstamo y prefieren no hacerlo. Uno de ellos era Ben Sedan. Tenía una empresa de ganado que podía haber ampliado con un microcrédito, pero decidió no hacerlo. Incluso en Hyderabad, donde hay varias IMF que compiten entre sí, la proporción de familias con créditos entre las que eran candidatas a recibirlos apenas alcanzaba el 27 por ciento y solo el 21 por ciento de las que tenían una pequeña empresa o negocio habían accedido a un microcrédito.

Además, incluso aquellos que no tienen la posibilidad de pedir préstamos también podrían ahorrar. Recordemos a la familia de la tienda de Gulbarga. Vivían con apenas 2 dólares por persona y día. En el cercano Hyderabad, nuestros datos muestran que las personas con ese nivel de consumo gastan cerca del 10 por ciento de su consumo mensual total en salud, mientras que entre quienes viven con menos de 99 centavos al día la proporción es del 6,3 por ciento. Nuestro tendero, si en lugar de gastarse un 3,7 por ciento adicional de su presupuesto en salud lo hubiese hecho en comprar más existencias, habría podido duplicar el inventario en un año. O bien la familia podría eliminar totalmente el tabaco y el alcohol, ahorrando cerca del 3 por ciento de su consumo diario per cápita, lo que les permitiría duplicar sus existencias en unos quince meses. ¿Por qué no lo hacen?

El experimento llevado a cabo en Sri Lanka ofrece otro ejemplo llamativo que demuestra que la financiación no es la única barrera a la expansión de estas empresas. Recuérdese que los emprendedores que recibieron 250 dólares ganaron mucho dinero —en relación con lo invertido, tuvieron muchos más beneficios que la mayoría de las empresas que tienen éxito en Estados Unidos—. Pero ahí está el truco: los beneficios de los microemprendedores que recibieron las ayudas de 500 euros *no crecieron más, en términos absolutos, que los de aquellos que recibieron la ayuda de 250 euros*. Esto se debe, en parte, a que quienes recibieron la ayuda de 500 euros no invirtieron todo en sus empresas, sino solo la mitad, y utilizaron el resto para comprar cosas para sus casas.

¿Qué está pasando realmente? ¿Cómo es posible que estos empresarios encuentren otros usos mejores para el dinero recibido con lo alta que es la rentabilidad marginal?

Lo más significativo es que los microemprendedores de Sri Lanka sí invirtieron el primer tramo de los dólares recibidos. Si decidieron no invertir el segundo tramo quizá fuera porque pensaron que su negocio no sería capaz de absorberlo. Invertir todo el dinero habría significado triplicar el capital del negocio medio y un paso como ese bien puede implicar la contratación de un nuevo trabajador o la búsqueda de un almacén mayor, lo que habría costado mucho más dinero.

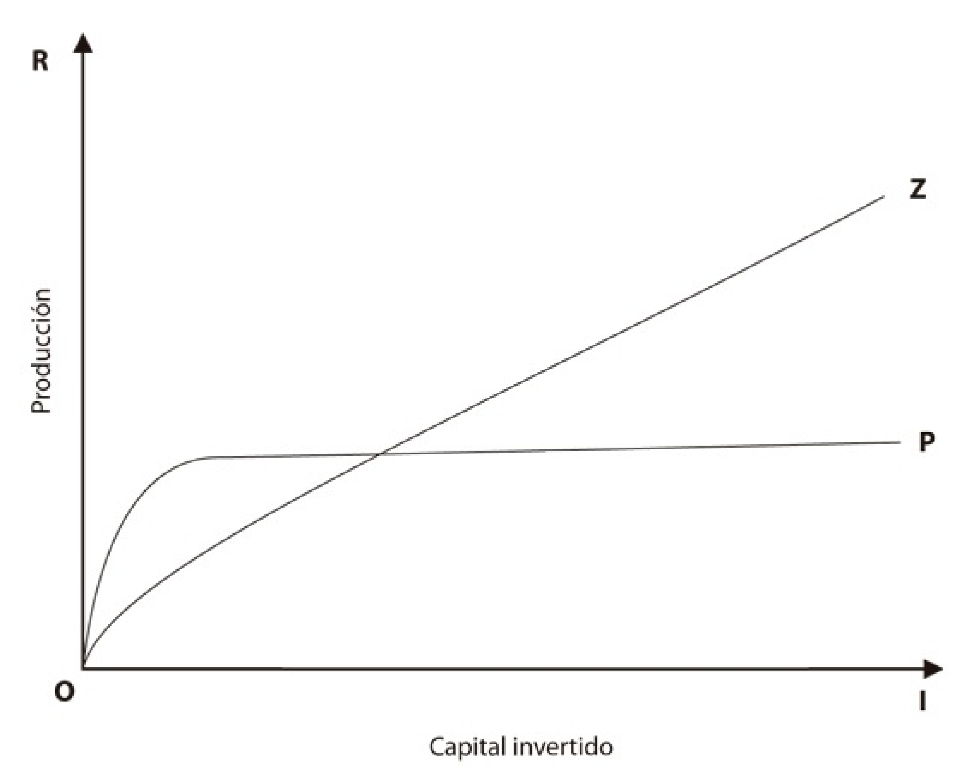


FIGURA 2. Dos tecnologías

Por tanto, parte de la causa de que no crezcan las empresas de los pobres, en nuestra opinión, remite a la naturaleza de los negocios que tienen. Recuérdese la L invertida en la Figura 1, que mostraba que la rentabilidad total podría ser baja incluso cuando la rentabilidad marginal es elevada. La Figura 2 muestra dos versiones de la curva de la Figura 1. La primera, llamada OP, es muy pendiente al principio y después se hace llana muy rápidamente. La otra, OZ, empieza creciendo menos rápido, pero lo hace durante un tramo largo.

Si los beneficios de los negocios de los pobres creciesen en el mundo real como lo hace la curva OP, para una pequeña empresa sería sencillo crecer, pero el potencial de crecimiento se reduciría bastante rápido. Esto es parecido al ejemplo del tendero. Una vez que dispone cierto espacio en casa para dedicárselo a la tienda y que se compromete a trabajar allí unas horas al día, los beneficios serán mucho mayores si hay productos que llenen las estanterías y lo mantengan ocupado que si, como ocurre en muchas tiendas, apenas hay nada que vender. Pero una vez que los estantes están llenos, cabe la posibilidad de que otra expansión adicional no genere suficiente rentabilidad marginal como para pagar el préstamo, con un elevado tipo de interés, que probablemente necesite. Por tanto, todas las empresas seguirán siendo pequeñas. Si, por otra parte, la forma se parece

más a OZ, el margen de crecimiento de la empresa es mucho mayor. Nuestra interpretación de la evidencia disponible es que para la mayoría de la gente pobre el mundo se parece más a OP.

Evidentemente, sabemos que no todo puede ser como OP porque en ese caso no habría empresas grandes en ningún lugar. Es posible que los negocios de tenderos, sastres y vendedores de saris se parezcan a OP, pero tiene que haber una posibilidad de que otras actividades utilicen más capital productivo. Obviamente, cabe la posibilidad de crear grandes almacenes o empresas textiles si se puede adquirir el equipamiento adecuado, pero hacerlo requerirá o alguna habilidad especial, o bien una inversión inicial mucho mayor. Se puede iniciar Microsoft desde un garaje de algún sitio y crecer continuamente, pero para eso hay que ser el tipo de persona que se sitúa en absoluta vanguardia de un nuevo producto. Para la mayoría esa no es una opción real. La alternativa es invertir lo suficiente como para obtener una tecnología de producción que permita que la empresa opere a gran escala. Recordemos a Xu Aihua, la mujer china que inició su negocio con una máquina de coser y creó un imperio textil. Su gran salto se produjo cuando consiguió un pedido de exportación. Sin él, pronto habría alcanzado el límite del mercado local. Sin embargo, para que la consideraran para ese pedido necesitó tener una factoría moderna con máquinas de coser automáticas, lo que le exigió invertir más de 100 veces el capital inicial de la empresa.

La Figura 3 representa la idea de las dos tecnologías de producción. A la izquierda aparece OP, pero a la derecha está una nueva tecnología de producción, QR, que no genera ninguna rentabilidad hasta que se lleva a cabo una inversión mínima, pero más adelante produce una rentabilidad alta. Véase también la forma en que hemos destacado en negrita tramos de OP y de QR para construir una línea conectada, OR, que representa la rentabilidad real de invertir una cantidad determinada. Cuando se invierte solo un poco, se está invirtiendo en OP; no hay interés en invertir en QR porque esta tecnología no produce rentabilidad al principio. Cuando se invierte más, OP empieza a ser un mal negocio y, durante un tramo la rentabilidad marginal es bastante baja. Sin embargo, una vez que se tiene bastante dinero, se puede cambiar a QR. Esto refleja la historia de Xu Aihua: empezó con OP con sus máquinas de coser de segunda mano y en algún punto se las arregló para pasarse a QR y a las máquinas automáticas.

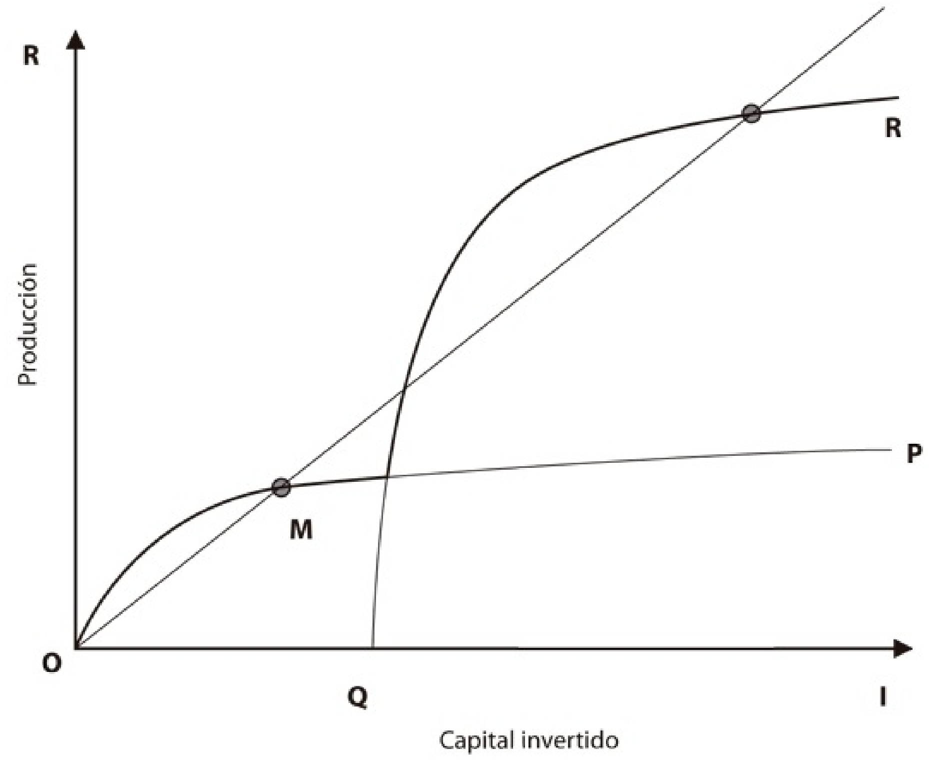


FIGURA 3. La combinación de tecnologías y la curva en forma de S de la rentabilidad

¿A qué se parece OR? ¿No recuerda a la forma de S? Hay una gran joroba en el medio que marca el punto que hay que alcanzar para conseguir ganar una cantidad significativa de dinero. OR nos devuelve al dilema típico de la forma de S. Invertir poco, ganar poco y seguir siendo demasiado pobre para invertir más, o invertir lo suficiente para superar la joroba y, entonces, ser rico e invertir todavía más y hacerse más rico. La cuestión es que para la mayoría de la gente no existe la opción de superar la joroba. Estos pequeños emprendedores podrán disponer de pequeños créditos, pero nadie les prestará el dinero suficiente —ni siquiera las IMF, que, como se ha visto, prefieren ir sobre seguro—. Además, para alcanzar ese punto se necesita capacidad de gestión y otras habilidades que no tienen y que no pueden pagar. Por lo tanto, están atascados en un tamaño empresarial pequeño. Algunas veces la curva se hace llana tan rápido que la misma persona acaba haciéndose cargo de tres negocios diferentes, en vez de intentar que crezca uno de ellos. Por ejemplo, uno puede vender *dosas* por la mañana, comerciar con saris durante el día y enhebrar cuentas para hacer collares por la noche.

Pero, entonces, ¿cómo lo consiguió Xu Aihua? Recordemos que aumentó su *stock* de máquinas en un 70 por ciento anual durante ocho

años a base de reinvertir sus beneficios. Por tanto, esos beneficios tuvieron que ser al menos del 70 por ciento del valor de sus máquinas, *después de pagar los salarios*, y su rentabilidad total tuvo que ser todavía mayor. Esta rentabilidad es inusual pues, como se ha visto, el negocio medio de Hyderabad perdería dinero si tuviera que pagar salarios mínimos. Sospechamos que este caso refleja, en parte, el talento especial de Xu Aihua, y en parte el hecho de que en esos primeros años de la apertura china había muy poca competencia y mucha demanda, es decir, que se encontraba en el momento justo en el lugar adecuado.

Emprender es demasiado difícil

Si nuestro diagnóstico es correcto, la razón de que los pobres no expandan sus empresas es que para la mayoría de ellos resulta demasiado difícil. No pueden pedir dinero prestado para superar la joroba, y tardarían demasiado tiempo en ahorrar para poder hacerlo, salvo que sus empresas tuvieran una rentabilidad total sumamente elevada. Por ejemplo, imagínese que crea una empresa con 100 dólares y que, como Xu Aihua, necesita invertir 100 veces esa cantidad (10 000 dólares) para comprar la maquinaria nueva. Supongamos que se consigue un beneficio muy interesante del 25 por ciento por cada dólar invertido y que lo reinvierte en su totalidad. Al cabo de un año tendrá 125 dólares para invertir y al cabo de dos serán 156 dólares. Tres años después habrá conseguido 195 dólares. Llevaría 21 años poder cruzar la joroba y comprar la máquina nueva. Si hubiese necesitado dinero para poder vivir mientras tanto y, por lo tanto, hubiese podido ahorrar solamente la mitad de los beneficios, 40 años apenas serían suficientes. Y todo ello sin tener en cuenta el estrés de todos los riesgos que implica llevar un negocio, el trabajo duro y las interminables jornadas de trabajo.

Además, cuando un microemprendedor se da cuenta de que está en la parte baja de la curva en forma de S y de que nunca será capaz de ganar tanto dinero, cabe la posibilidad de que le sea difícil comprometerse totalmente con su empresa. Pensemos en un emprendedor que esté por debajo del punto M en la Figura 3. Podría ser el vendedor de la tienda que visitamos en Gulbarga. Si ahorrase dinero y tuviese un inventario más atractivo, podría aumentar sus beneficios. Pero, aunque lo consiguiera, no sería capaz de ir mucho más allá del punto M. ¿Merece la pena? Lo más probable es que, incluso si esa fuese su máxima aspiración, su vida no

cambiaría de una forma significativa. Puesto que su negocio está destinado a seguir siendo pequeño y a no ganar nunca mucho dinero, puede que prefiera dedicar su atención y sus recursos a otras cosas.

Al igual que los pobres ahorran menos que la clase media al darse cuenta de que sus ahorros no serán suficientes para alcanzar el objetivo de consumo que desearían realmente, también cabe la posibilidad de que inviertan menos en sus negocios —no solo dinero, sino también energía intelectual o emocional— al entender que no va a dar resultado. Eso explicaría las diferencias abismales entre las perspectivas de Ben Sedan, el ganadero marroquí, y las de Fouad Abdelmoumni. Es posible que Fouad tenga razón y que Ben Sedan no hubiese pensado siquiera en la posibilidad de criar ganado en un establo. O puede que sí lo hubiese pensado pero que hubiese llegado a la conclusión de que por criar cuatro vacas y venderlas más adelante no merecía la pena todo el proceso que supone conseguir un préstamo y construir un nuevo establo desde cero. Así que, en cierto sentido, los dos tenían razón: Fouad porque su modelo de negocio podría funcionar y Ben Sedan porque no merecería la pena dedicar toda su energía para conseguirlo.

El hecho de que la mayoría de los microemprendedores no estén totalmente comprometidos con el objetivo de ganar hasta el último céntimo puede explicar los resultados decepcionantes de los programas de formación que han empezado a ofrecer muchas IMF como un servicio adicional para sus clientes. En las reuniones semanales se instruye a los clientes en cómo llevar mejor las cuentas, gestionar sus inventarios, entender el funcionamiento de los tipos de interés y cosas así. Estos programas se han evaluado mediante investigaciones hechas en Perú y en la India[7]. En ambos casos, los resultados mostraron mejoras en los conocimientos empresariales, pero no reflejaron cambios en las ventas, en los activos ni en los beneficios. La motivación de estos programas parte de la idea de que las empresas no están especialmente bien gestionadas, pero si la razón se encontrase en la falta de entusiasmo, más que en la falta de conocimientos, no cabría sorprenderse de que la formación apenas sirva de ayuda. En la República Dominicana otro programa intentó acompañar los módulos de formación con unos contenidos simplificados que intentaban trasladar a los emprendedores algunas reglas básicas de funcionamiento, como la separación de las cuentas de la empresa y las de la familia, o la asignación de un salario fijo a uno mismo[8]. Una vez más, la formación no produjo efectos, pero esos sencillos consejos sí generaron un incremento

de sus beneficios. Probablemente haya sido así porque la gente está dispuesta a adoptar estas reglas básicas y porque hacerlo les facilita las cosas, en lugar de exigirles que dediquen un mayor esfuerzo intelectual.

Teniendo en cuenta todas estas cuestiones, cabe poner en duda la idea de que el individuo medio que posee un pequeño negocio sea un «emprendedor natural» en el sentido que se suele dar a este término, es decir, alguien cuyo negocio tiene potencial de crecimiento, que tiene capacidad de asumir riesgos, de trabajar duro y de seguir luchando incluso cuando se multiplican las dificultades. No estamos diciendo, evidentemente, que no haya auténticos emprendedores entre las personas pobres —de hecho, hemos conocido a muchos—. Pero también hay otros muchos que gestionan una empresa condenada a seguir siendo pequeña y no rentable.

Comprar un empleo

La pregunta que surge directamente a partir del razonamiento anterior es qué razones llevaron a tanta gente a crear una empresa. La respuesta nos la dieron Pak Awan y su esposa, una joven pareja de Cica Das, el barrio chabolista de Bandung, en Indonesia. Tenían una tienda pequeña localizada en una de las habitaciones de la casa de los padres de él. Pak Awan trabajaba como jornalero de la construcción, pero eran más los días que no encontraba trabajo que los que lo conseguía. Cuando conocimos a la pareja, en el verano de 2008, Pak Awan llevaba dos meses sin trabajar. Con dos niños pequeños, la familia necesitaba más ingresos, por lo que su esposa empezó a buscar empleo. Le habría gustado trabajar en un taller, pero no estaba preparada: las fábricas buscaban gente joven o sin compromisos familiares, o bien personas con experiencia. Ella carecía de experiencia porque al dejar el instituto había estudiado secretariado, pero no había conseguido pasar las pruebas necesarias para conseguir un empleo y al final había abandonado ese camino. La única opción que le quedaba era crear una pequeña empresa. Su primera iniciativa fue preparar comida y venderla en la ciudad, pero quería algo que pudiese hacer desde casa, para poder atender a los niños. Entonces, montaron una tienda con un préstamo que consiguió Pak Awan de una cooperativa a la que pertenecía, a pesar de que había otras dos tiendas a menos de 45 metros.

A Pak Awan y a su mujer no les gustaba gestionar el negocio. Podrían haber conseguido un segundo préstamo de la cooperativa, con el que

habrían podido ampliar la tienda, pero prefirieron no hacerlo. Desafortunadamente para ellos, se abrió una cuarta tienda en la vecindad que puso en peligro su negocio, porque ofrecía más variedad de productos. Cuando los conocimos, estaban intentando solicitar un nuevo préstamo para poder comprar más mercancías. Esperaban que sus hijos creciesen y pudieran conseguir un trabajo asalariado, preferiblemente en una administración pública.

Las empresas de los pobres a menudo se parecen más a una forma de comprar un empleo, ante la falta de oportunidades para conseguir otros más convencionales, que al reflejo de un impulso emprendedor específico. Muchos de los negocios se crean porque algún miembro de la familia tiene tiempo libre —o cree que lo tiene— y toda ayuda es poca. Ese miembro a menudo es una mujer y lo más frecuente es que lleve la empresa, además de seguir atendiendo a las tareas domésticas. De hecho, no está claro que esta persona tenga gran capacidad de elección cuando aparece la oportunidad de negocio. Hace relativamente poco tiempo que los hombres occidentales han aprendido a reconocer, al menos de palabra, lo mucho que hacen por ellos esas esposas que «no trabajan». No sería raro que sus homólogos en los países en desarrollo atribuyeran a sus esposas el disfrute de más ocio del que realmente tienen. Por tanto, es muy posible que muchos gestores de empresas, especialmente las mujeres, no tengan un interés especial en conducir un negocio y, de hecho, muestren pavor ante la idea de expandirlo. Quizá por eso, cuando a mujeres propietarias de negocios de Sri Lanka les ofrecieron 250 dólares para invertir en sus empresas, muchas dedicaron el dinero a otras cosas, al contrario que los hombres emprendedores que encontramos anteriormente, que sí lo invirtieron y lograron una alta rentabilidad[9]. Es posible que los numerosos negocios que tienen los pobres no sean tanto una prueba de su espíritu emprendedor como el síntoma del tremendo fracaso de sus economías a la hora de ofrecerles algo mejor.

Buenos empleos

Hemos realizado encuestas a personas pobres de todo el mundo en las que hemos incluido la pregunta: «¿Qué ambiciona para sus hijos?». Los resultados son sorprendentes. En todos los sitios donde hemos preguntado, el sueño más común de los pobres es que sus hijos trabajen para la administración pública. Por ejemplo, entre los hogares más pobres

de Udaipur, al 34 por ciento de los padres les gustaría que su hijo varón fuera profesor del Estado y a otro 41 por ciento que tuviera otro empleo no docente de la administración; otro 18 por ciento querrían que fuese un asalariado en una empresa privada. Respecto a las chicas, el 31 por ciento desearían que su hija fuese profesora, otro 31 por ciento querrían que tuviese algún empleo público de otra clase y el 19 por ciento desearía que fuese enfermera. No contemplan el ser emprendedor como algo a lo que aspirar.

Concretamente, el énfasis que se pone en los empleos públicos lleva implícito un deseo de estabilidad, puesto que estos traba jos suelen ser muy seguros incluso cuando no son muy interesantes. De hecho, la estabilidad en el empleo es el rasgo que mejor diferencia a la clase media de los pobres. En nuestra base de datos de dieciocho países, las personas de clase media son mucho más proclives a tener nóminas semanales o mensuales, en lugar de recibir un jornal diario, lo que constituye una forma muy cruda de separar los empleos temporales de los más estables. Por ejemplo, en las zonas urbanas de Pakistán, el 74 por ciento de las personas que trabajan y que viven con menos de 99 centavos al día tienen un salario semanal o mensual. En cambio, entre quienes ganan de 6 a 10 dólares esa proporción es del 90 por ciento. En las zonas rurales, el 44 por ciento de las personas muy pobres con trabajo cobran una nómina regularmente, mientras que la proporción entre la clase media es del 64 por ciento.

La disponibilidad de un empleo seguro puede suponer una transformación. En una gran parte de la Udaipur rural la mayoría de las familias viven con menos de 2 dólares al día. En cierta ocasión visitamos un pueblo que aparentemente se parecía a otras poblaciones de la zona, aunque de hecho era muy distinto. Se apreciaban señales de una relativa prosperidad: un tejado de hierro, dos motocicletas en un patio, un adolescente bien peinado embutido en un uniforme escolar almidonado. Se había creado una fábrica de zinc cerca del pueblo y al menos un miembro de cada familia que conocimos había trabajado en ella. En una de las familias, el padre del actual cabeza de familia —un hombre con cerca de sesenta años— había conseguido trabajo en la cocina de la fábrica y se las había arreglado para pasar a la cadena de producción. Su hijo formó parte del primer grupo, de ocho chicos, del pueblo que completó la enseñanza secundaria. Entonces, él también empezó a trabajar en la fábrica de zinc, donde se jubiló como capataz. Sus dos hijos también acabaron el bachillerato. Uno de ellos trabaja también en la fábrica de zinc y el otro en

Ahmedabad, la capital del estado vecino de Gujarat. Este último también tiene dos hijas, que acabaron el bachillerato antes de casarse. Para esta familia, el hecho de que la fábrica de zinc se estableciese en este lugar fue un golpe de suerte inicial que puso en marcha un círculo virtuoso de inversión en capital humano y la progresión ascendente en la pirámide ocupacional.

Un estudio de Andrew Foster y Mark Rosenzweig muestra que el papel del empleo industrial en el impulso del crecimiento salarial de los pueblos de la India va más allá de esta anécdota concreta[10]. A lo largo del periodo 1960-1999, la India experimentó un crecimiento rápido de la productividad agrícola, pero también un incremento muy rápido del número de personas empleadas en fábricas situadas en los pueblos o alrededores, lo que en parte se debía a una política de inversiones favorable al mundo rural. El empleo industrial rural se multiplicó por 10 desde principios de la década de 1980 hasta 1999. En 1999, casi la mitad de los pueblos que estudiaron Foster y Rosenzweig, que inicialmente eran rurales, estaban cerca de alguna fábrica y el 10 por ciento de los trabajadores varones trabajaba en una. Lo más habitual es que la fábrica se localizase en un pueblo, con salarios bajos al principio, y, en esos pueblos, el crecimiento del empleo industrial significó mucho más para el crecimiento de los salarios que el crecimiento de la productividad agrícola derivado de la Revolución Verde. Además, los pobres ganaron mucho más, en términos relativos, con el crecimiento industrial, puesto que el empleo bien pagado llegó a estar a disposición incluso de los que no tenían mucha preparación.

Una vez que se materializa un empleo así, se generan diferencias sustanciales en las vidas de las personas que lo consiguen. La clase media gasta mucho más que los pobres en educación y en salud. Está claro que la relación podría venir dada porque las personas pacientes y aplicadas, inclinadas a invertir en el futuro de sus hijos, son más capaces de hacerse con los buenos empleos. Pero sospechamos que esta explicación no es suficiente y que esta pauta de gasto tiene algo que ver con el hecho de que los padres, en los hogares relativamente mejor situados, tengan empleos estables. Un trabajo estable puede generar por sí solo un cambio decisivo en las perspectivas vitales de cualquier persona. Un estudio sobre la estatura de los niños mexicanos cuyas madres trabajaban en maquiladoras ilustra de forma llamativa el poder de un buen empleo[11]. Generalmente, las maquiladoras tienen fama de explotación laboral y de bajos salarios. Sin

embargo, para muchas mujeres que no han acabado la secundaria las maquiladoras suponen la posibilidad de un trabajo mejor que el del comercio, la alimentación o el transporte —que serían las alternativas—. Y aunque por ahora los sueldos no son mucho mayores, se trabaja durante más horas y con más regularidad. David Atkin, de la Universidad de Yale, comparó la estatura de los hijos de mujeres residentes en zonas donde se instalaron las maquiladoras cuando las madres tenían dieciséis años con hijos de mujeres que no tuvieron esas oportunidades. Los hijos de madres cuyo pueblo tenía maquiladoras eran mucho más altos que los de las mujeres que no las tenían. Este efecto es tan importante que puede anular *totalmente* la diferencia en altura que existe entre un niño pobre mexicano y el niño estadounidense medio, bien alimentado.

Además, Atkin demuestra que el efecto de trabajar en una maquiladora sobre el *nivel* de ingresos de la familia no es lo bastante grande como para explicar completamente el aumento de la estatura. Es posible que la sensación de control sobre el futuro que se consigue al saber que habrá un ingreso cada mes —y no solo el ingreso en sí— sea la que permita a estas mujeres concentrarse en el desarrollo de sus carreras y de las de sus hijos. Quizá la diferencia entre los pobres y la clase media venga dada por esta idea de que hay un futuro. Una buena síntesis se encuentra en el título del estudio de Atkin: «Trabajando para el futuro».

En el capítulo sexto aparecían varios ejemplos de los efectos que produce el riesgo en el comportamiento del hogar. Las familias pobres actúan de forma preventiva para limitar el riesgo, incluso a costa de renunciar a ingresos más altos. En esta ocasión observamos otra consecuencia que posiblemente sea más profunda: para que las personas puedan adoptar una perspectiva a largo plazo se necesita una sensación de estabilidad. Es posible que la gente que no prevé una mejora sustancial de su calidad de vida en el futuro opte por dejar de intentarlo y acabe quedándose donde está. Recuérdese que muchos padres piensan, quizá erróneamente, que los beneficios de la enseñanza tienen forma de S, es decir, que no les merece la pena empezar a invertir en educación si creen que no podrán seguir haciéndolo. Si están preocupados por no poder pagar la escolarización de sus hijos en el futuro —por ejemplo, si su negocio fracasara—, tal vez crean que no merece la pena intentarlo.

Unos ingresos estables y predecibles permiten comprometerse a realizar gastos futuros y también hacen mucho más fácil y más barata la solicitud de préstamos en el presente. Así, si un miembro de una familia

tiene un empleo estable, los colegios aceptarán a sus hijos con más facilidad; los hospitales les darán tratamientos más caros, porque sabrán que van a pagar; y otros miembros de la familia podrán hacer las inversiones necesarias para que sus propios negocios crezcan.

Por eso es importante tener un buen trabajo, es decir, un empleo estable, bien pagado, que permita a la persona el espacio mental necesario para hacer todas esas cosas que hace bien la clase media. Esta es una idea a la que se han resistido con frecuencia los economistas con el argumento, bastante razonable, de que los buenos empleos pueden ser caros, y empleos caros significa menor número de empleos. Pero si los trabajos buenos consiguen que los niños crezcan en un ambiente en el que puedan desarrollar su talento al máximo, bien puede valer la pena el sacrificio de crear algún empleo menos de este tipo.

La mayoría de los buenos empleos están en la ciudad, por lo que la emigración puede ser el primer paso en el cambio de la trayectoria familiar. En el verano de 2009 estuvimos hablando con una mujer de unos cincuenta años en una chabola de la ciudad india de Hyderabad. Nos dijo que nunca había ido a la escuela y que su hija, que había nacido cuando ella tenía dieciséis años, sí que había ido, pero que la había dejado en tercero y se había casado poco después. Casi por casualidad mencionó también que su segundo hijo estaba estudiando para su MAI. Nunca habíamos oído hablar de un MAI y le preguntamos de qué se trataba, imaginando que sería algún tipo de formación profesional. Ella no lo sabía, pero apareció su hijo y nos contó que estudiaba un Máster en Aplicaciones Informáticas. Antes se había licenciado en informática. Su hermano mayor también era titulado universitario y trabajaba en una empresa privada y el más pequeño, que aún estaba en el instituto, preparaba el acceso a la universidad. Tenían la esperanza de que fuese a estudiar a Australia si conseguían uno de los préstamos preferentes para musulmanes.

¿Qué le había ocurrido a esta familia entre el momento en que la hija mayor dejó el colegio y el momento en el que el hijo mayor acabó la secundaria, transformando las perspectivas de los hijos pequeños? El padre se había jubilado del ejército y gracias a sus contactos había conseguido trabajo en una empresa pública de Hyderabad. Su nuevo empleo no le exigía mudarse a menudo, así que se llevó a toda su familia a la ciudad, con la excepción de su hija, que ya estaba casada. Hyderabad tiene varios

colegios asequibles para niños musulmanes de una calidad relativamente alta —un legado del hecho de haber sido un reino musulmán semiindependiente hasta 1948—. Los hijos estudiaron en estos colegios y prosperaron.

¿Por qué no hay más gente que adopte esta estrategia? Al fin y al cabo, los colegios suelen ser mejores en la mayoría de las ciudades, incluso en las que carecen de la historia que tiene Hyderabad. Y los pobres, especialmente los hombres jóvenes, siempre se están moviendo en busca de trabajo. Por ejemplo, en la Udaipur rural, en el 60 por ciento de las familias entrevistadas había al menos un miembro que había trabajado en alguna ciudad durante el último año. Pero son muy pocos los que emigran por periodos largos —la duración media de un viaje es de un mes y solo un 10 por ciento dura más de tres meses—. Y viajar de ese modo implica, la mayoría de las veces, dejar atrás a la familia. La pauta más frecuente es pasar unas semanas trabajando y unas semanas en casa. La emigración con carácter permanente es relativamente rara, incluso dentro de un mismo país. En nuestra base de datos de dieciocho países, la proporción de hogares muy pobres con un miembro que había nacido en otro lugar y había emigrado por razones de trabajo era solo del 4 por ciento en Pakistán, 6 por ciento en Costa de Marfil y en Nicaragua y casi el 10 por ciento en el Perú. Una de las consecuencias de la emigración temporal es que estos trabajadores nunca llegan a ser lo suficientemente indispensables para el empleador como para que les ofrezcan un contrato permanente o formación especial, y siguen como jornaleros durante toda su vida. Por consiguiente, sus familias nunca emigran a la ciudad y no llegan a beneficiarse de la mejor calidad de los colegios ni de la tranquilidad que se deriva de un trabajo estable.

Preguntamos a un trabajador joven de Orissa, que estaba de visita en su casa, por qué no se quedaba más tiempo en la ciudad. Nos contó que no podía llevarse a su familia porque las condiciones de su alojamiento eran demasiado insalubres. Por otra parte, no quería estar alejado de ellos mucho tiempo. La mayoría de las ciudades del mundo en desarrollo tienen muy poca vivienda planificada para los más pobres. Por eso los pobres han tenido que apretarse en cada trozo de tierra que han podido conseguir de la ciudad, a menudo en una ciénaga o en un basurero. Comparadas con las zonas rurales donde viven incluso los más pobres, estas últimas son más verdes, más aireadas y más silenciosas, las casas son más grandes y hay sitio para que jueguen los niños. Puede que la vida no sea muy interesante pero,

para quienes crecieron allí, es el lugar donde están sus amigos. Además, un hombre solo que vaya a la ciudad durante algunas semanas, o durante unos meses, ni siquiera necesita un alojamiento, ya que puede dormir bajo un puente, bajo un toldo o en la tienda o en la obra donde esté trabajando. Puede ahorrar el dinero que se habría gastado en el alquiler y, de ese modo, volver a casa más a menudo. Pero no desea este tipo de vida para su familia.

También hay un riesgo. Supongamos que alguien paga los costes de montar una casa en la ciudad y llevar allí a su familia, pero luego pierde el empleo. En realidad, si no se ha tenido aún un trabajo decente que permita ahorrar, ¿cómo paga la mudanza? ¿Y qué ocurre si algún miembro de la familia enferma? Es cierto que los hospitales de las ciudades son mejores, pero ¿quién lo acompañará al hospital o tendrá algún dinero disponible si lo necesita? Mientras la familia permanezca en el pueblo, incluso si uno enferma en la ciudad y acaba en el hospital, puede apoyarse en los contactos del pueblo. Pero ¿qué ocurre si saca sus raíces de allí y se va?

Esta es la razón por la que mudarse resulta mucho más sencillo cuando se conoce gente en la ciudad. Los conocidos pueden dar alojamiento a la familia recién llegada y ayudar a encontrar trabajo ofreciendo referencias o directamente contratándolos. Por ejemplo, Kaivan Munshi estudió cómo las personas que emigran de los pueblos mexicanos a la ciudad se dirigen a ciudades donde ya vive otra gente de su mismo pueblo, incluso cuando los primeros emigrantes llegaron allí de forma puramente casual[12]. Obviamente, también es más fácil emigrar si ya se tiene un trabajo estable u otra fuente de ingresos duradera. La familia musulmana de Hyderabad tenía las dos cosas —una pensión del ejército y un empleo—, lo que a su vez era el resultado de tener los contactos adecuados. En Suráfrica, cuando los padres mayores consiguen una pensión, el que sea más productivo de todos los hijos abandona la casa permanentemente para irse a la ciudad[13]. La pensión es lo que les da esa sensación de seguridad y les permite pagar los costes de su propia emigración.

Entonces, ¿cómo se pueden crear más «buenos empleos»? Está claro que vendría bien que hubiera más facilidades para emigrar a la ciudad, por lo que las políticas de ordenación del territorio y de viviendas sociales son vitales. Resulta menos obvio, pero las redes de protección social efectivas, que incluyan tanto asistencia pública como seguros privados, pueden facilitar la emigración al reducir la dependencia de las redes de contactos.

Pero puesto que no todo el mundo podrá emigrar a la ciudad, también es importante que los buenos trabajos no se generen solo en las grandes

urbes, sino también en ciudades de menor tamaño repartidas por todo el país. Para que sea posible debe mejorarse sustancialmente tanto la infraestructura urbana como la industrial en este tipo de ciudades. El marco regulador también es importante para la creación de empleo: la legislación laboral tiene que jugar un papel que garantice la seguridad en el trabajo, pero si es tan exigente que nadie quiera hacer contrataciones, puede volverse contraproducente. El crédito sigue siendo un problema todavía mayor, dada la naturaleza en forma de S de las tecnologías de producción. Así, para crear empresas que generen muchos empleos —en lugar de uno solo para el emprendedor— hace falta más dinero del que está al alcance del propietario medio de un negocio en el mundo en desarrollo. Como se ha visto en el capítulo séptimo dedicado al crédito, no está claro cómo se puede conseguir que el sistema financiero preste más a estas personas. Por tanto, puede haber razones que justifiquen el uso de recursos públicos —por mucho que la idea no esté de moda entre los economistas— para ayudar a la creación de empresas lo suficientemente grandes, por ejemplo, mediante el aval de préstamos a sociedades de tamaño medio. Algo así pasó en China, donde las empresas del Estado —o al menos parte de su equipamiento, terrenos y edificios— fueron entregadas silenciosamente a sus empleados. La política industrial de Corea del Sur también hizo algo parecido, aunque de forma más explícita. Esto puede dar lugar a un círculo virtuoso: los salarios estables y más altos permitirían a los trabajadores tener los recursos financieros, el espacio mental y el optimismo necesario tanto para invertir en sus hijos como para ahorrar más. Con esos ahorros y con una mayor facilidad para acceder al crédito que conlleva el empleo estable, las personas con más talento podrían ser capaces de emprender negocios lo suficientemente grandes como para, a su vez, dar empleo a otra gente.

Por tanto, ¿existen realmente mil millones de emprendedores espontáneos, como dicen los líderes de las IMF y los gurús de los negocios socialmente responsables? ¿O es solo una ilusión que surge de la confusión de lo que llamamos «emprendedor»? Hay más de mil millones de personas que gestionan su propia explotación agrícola o su negocio, pero casi todos lo hacen porque no tienen alternativas. La mayoría se las arreglan para sobrevivir, pero carecen del talento, la preparación o las ganas de asumir los riesgos que requeriría convertir estas pequeñas empresas en sociedades

verdaderamente exitosas. Por cada persona como Xu Aihua, que creó un imperio textil con apenas un curso de formación y con un inmenso talento, hay millones de personas como Ben Sedan, que saben que la vía para salir de la pobreza no es incorporar otro cobertizo con algunas vacas, sino un hijo con un trabajo seguro en el ejército. El microcrédito y otras formas de ayuda a las microempresas todavía tienen que jugar un papel importante en las vidas de los pobres, porque en un futuro próximo estos pequeños negocios continuarán siendo la única vía de supervivencia para muchos de ellos. Pero nos engañamos si creemos que pueden preparar el terreno para una salida masiva de la pobreza.

10. POLÍTICAS, POLÍTICA

Hasta las políticas mejor intencionadas y elaboradas con el mayor cuidado pueden carecer de impacto si no se llevan a cabo adecuadamente. La distancia entre la intención y la puesta en práctica puede ser bastante grande, por desgracia. El que las buenas políticas no se puedan poner en funcionamiento se achaca frecuentemente a los numerosos fallos de los gobiernos. La incompetencia gubernamental también es una de las críticas más antiguas por parte de algunos de los escépticos de la ayuda al desarrollo, que sostienen que la ayuda exterior y otros intentos de influir en la política social por personas de fuera probablemente empeoren las cosas en los países pobres, en lugar de mejorarlas[1].

El gobierno de Uganda subvenciona a los centros educativos para mantener sus edificios, comprar libros de texto y financiar cualquier programa adicional que puedan requerir sus estudiantes en función del número de alumnos de cada centro (los sueldos del profesorado salen directamente del presupuesto). En 1996, Ritva Reinikka y Jakob Svensson se propusieron responder a la pregunta siguiente: ¿cuánto dinero asignado a los colegios desde el gobierno central acaba llegando de verdad a los centros? Se trataba de un estudio relativamente sencillo[2]. Se limitaron a enviar equipos de encuestadores a los colegios para preguntarles cuánto habían recibido. Después, compararon las cifras con los registros de las cantidades enviadas que figuraban en los ordenadores. La respuesta que obtuvieron fue verdaderamente extraordinaria, pues la proporción de los fondos que llegaba a los centros era solamente del 13 por ciento. Más de la mitad de los colegios no habían recibido nada en absoluto. Las investigaciones indicaron que gran parte del dinero se quedaba, con toda probabilidad, en manos de funcionarios locales.

Estos resultados, corroborados en estudios similares realizados en otros países, nos conducen fácilmente al desánimo. A menudo nos preguntamos por qué hacemos las cosas que hacemos: «¿Por qué preocuparse?». Estas son cuestiones «menores». Por poner un ejemplo, William Easterly criticó en su blog los ensayos controlados aleatorizados

(ECA) en los términos siguientes: «En desarrollo, los ECA no sirven para responder a muchas de las grandes preguntas, como los efectos que producen sobre la economía las buenas instituciones o las buenas políticas macroeconómicas». Y concluyó afirmando que «adoptar los ECA ha llevado a los investigadores del desarrollo a rebajar sus aspiraciones»[3].

Esta afirmación reflejaba a la perfección una visión institucionalista que hoy en día goza de gran predicamento en economía del desarrollo. Según esta perspectiva, el verdadero problema del desarrollo no es cómo pensar en buenas políticas, sino cómo arreglar el proceso político. Si la política funciona, al final acabarán apareciendo buenas políticas. Y, por el contrario, sin una buena política es imposible diseñar o poner en práctica buenas políticas, o al menos hacerlo a cualquier nivel. No tiene sentido tratar de encontrar la mejor manera de gastarse un dólar en los colegios si 87 centavos nunca van a llegar a ellos. De esto se deriva (o al menos se asume) que las «grandes preguntas» requieren «grandes respuestas» —revoluciones sociales, tales como una transición hacia una verdadera democracia—.

En el otro extremo, Jeffrey Sachs considera que la corrupción es una trampa de la pobreza —algo que quizá no nos sorprenda—. La pobreza genera corrupción y la corrupción genera pobreza. Su propuesta es superar la trampa centrando la atención en conseguir que la gente de los países en desarrollo sea menos pobre. Así, la ayuda debería asociarse a objetivos específicos (como el control de la malaria, la producción de alimentos, el agua potable y el saneamiento) que puedan someterse a seguimiento con facilidad. Según Sachs, la mejora de los niveles de vida permitiría que la sociedad civil y los gobiernos hagan cumplir las leyes[4].

Esta visión presupone que este tipo de programas pueden ponerse en práctica a gran escala en países pobres y corruptos. Según Transparencia Internacional, en 2010 Uganda figuraba en el puesto 127, de un total de 178 países, en cuanto a niveles de corrupción (mejor que Nigeria, al mismo nivel que Nicaragua y Siria, y peor que Eritrea). ¿Podemos confiar en que la educación mejore en Uganda mientras no se consiga resolver el problema más grave de la corrupción?

Sin embargo, el estudio de Reinikka y Svensson tuvo un epílogo interesante. Cuando se hicieron públicos sus resultados en Uganda, se produjo cierto alboroto que llevó a que el Ministerio de Economía empezara a dar a los principales periódicos de difusión nacional (y a sus ediciones en lenguas locales) información sobre el dinero enviado cada mes

a los ayuntamientos y destinado a los colegios. En 2001, cuando Reinikka y Svensson repitieron su encuesta en los colegios, comprobaron que los centros estaban recibiendo, de media, el 80 por ciento de los fondos discrecionales que les correspondían. Casi la mitad de los directores de los centros que habían recibido menos de lo que les correspondía realizó una reclamación formal y la mayoría recibió su dinero. No consta que haya habido represalias contra ellos ni contra los periódicos que destaparon la noticia. Los funcionarios locales habían malversado alegremente el dinero mientras nadie se daba cuenta, pero dejaron de hacerlo cuando empezó a ser más difícil. El robo generalizado de los fondos públicos fue posible, al parecer, porque nadie se había molestado en preocuparse de ello.

El caso de los directores de colegios ugandeses plantea una posibilidad interesante. Si los directores de escuelas rurales pudieron luchar contra la corrupción, quizá no es necesario esperar al derrocamiento del gobierno o a la transformación profunda de la sociedad para que se pongan en práctica mejores políticas. El análisis meticuloso y las evaluaciones hechas con rigor nos pueden ayudar a diseñar sistemas que mantengan a raya la corrupción y la ineficiencia. No estamos «rebajando nuestras aspiraciones», sino que, en nuestra opinión, la mejora progresiva y la suma de pequeños cambios como este a veces puede acabar convirtiéndose en una revolución silenciosa.

Economía política

La corrupción, o sencillamente la negligencia en el cumplimiento del deber, crea ineficiencias masivas. Si los profesores o las enfermeras no van a trabajar, no se pueden llevar a cabo políticas educativas o sanitarias. Si los camioneros llevan sus camiones con sobrecargas descomunales a cambio de pagar pequeños sobornos, se perderán miles de millones de dólares construyendo carreteras que se hundirán bajo sus ruedas.

Nuestro colega Daron Acemoglu y su colaborador desde hace años, el profesor de Harvard James Robinson, son dos de los exponentes más serios de una opinión bastante melancólica, pero muy activa en la economía actual. Según esta postura, los países no se desarrollarán de verdad hasta que no se arreglen las instituciones políticas, aunque esa no sea una tarea fácil. Acemoglu y Robinson definen las instituciones del siguiente modo: «Las instituciones económicas moldean los incentivos económicos, los incentivos para estudiar, para ahorrar e invertir, para

innovar y adoptar nuevas tecnologías, etcétera. Las instituciones políticas determinan la capacidad de los ciudadanos para controlar a los políticos»[5].

Tanto desde la economía como desde la ciencia política se piensa en las instituciones a un nivel muy alto. Se piensa, digamos, en instituciones con letras mayúsculas —INSTITUCIONES económicas como los derechos de propiedad o los sistemas fiscales; INSTITUCIONES políticas como la democracia o la autocracia, poder centralizado o descentralizado, sufragio universal o limitado—. La idea del libro de Acemoglu y Robinson *Why Nations Fail* es que estas instituciones (amplias) son las principales causantes del éxito o del fracaso de una sociedad[6]. Esta tesis es ampliamente compartida entre los especialistas en economía política[7]. Las buenas instituciones económicas animarán a los ciudadanos a invertir, a acumular y a desarrollar nuevas tecnologías y, como consecuencia, la sociedad será más próspera. Las malas instituciones económicas tendrán el efecto contrario. Uno de los problemas es que los dirigentes, que son quienes tienen el poder de moldear las instituciones económicas, no están necesariamente interesados en permitir que sus ciudadanos prosperen. Personalmente, pueden estar en una mejor posición con una economía que impone muchas restricciones sobre quién puede hacer cada cosa —restricciones que pueden relajar de forma selectiva en su propio interés— y atenuar la competencia puede ayudarles a permanecer en el poder. Por eso son importantes las instituciones políticas, que existen para evitar que los líderes organicen la economía para su lucro privado. Las instituciones políticas, cuando funcionan bien, imponen a los dirigentes las restricciones suficientes para asegurarse de que no se puedan desviar demasiado respecto del interés público.

Por desgracia, las malas instituciones tienden a perpetuar instituciones malas, creando un círculo vicioso que a veces se ha llamado la «ley de hierro de la oligarquía». Quienes tienen el poder bajo las instituciones políticas actuales se aseguran de que las instituciones económicas funcionen de modo que les hagan ricos y, una vez que lo han conseguido, suelen usar su riqueza para impedir cualquier intento de retirarlos del poder.

La sombra alargada de las malas instituciones políticas es la razón principal de que el crecimiento haya fracasado en muchos países del mundo en desarrollo, según Acemoglu y Robinson. Esos países heredaron un conjunto de instituciones del periodo colonial que habían sido creadas

por sus dirigentes con vistas a maximizar la extracción de recursos en beneficio del poder colonial y no para el desarrollo del país. Tras la descolonización, a los nuevos dirigentes les convenía mantener las mismas instituciones con vistas a la industria extractiva y utilizarlas en su propio beneficio, creando así un círculo vicioso. Por ejemplo, en un artículo que ya es un clásico, Acemoglu, Robinson y Simon Johnson analizaron las antiguas colonias situadas en entornos donde las enfermedades impidieron los asentamientos a gran escala de los europeos. Estas colonias tuvieron instituciones de peor calidad durante los periodos coloniales, al ser elegidas de forma natural para ser explotadas a distancia, y esas malas instituciones continuaron después de la colonización[8].

Abhijit y Lakshmi Iyer encontraron un ejemplo llamativo de esa sombra alargada de las instituciones políticas en la India[9]. Durante la colonización británica, los diferentes distritos tenían sistemas distintos de recaudación de impuestos vinculados a la tierra, lo que básicamente se debía a causas accidentales. La institución elegida dependía fundamentalmente de la ideología del funcionario británico que estaba a cargo de cada distrito y de las tendencias dominantes en Gran Bretaña en el tiempo de la conquista. En el sistema *zamindari*, la recaudación de impuestos sobre la tierra recaía en el terrateniente local, lo que servía para reforzar su poder y para fortalecer las relaciones feudales. En el sistema *rayatwari*, los agricultores tenían la responsabilidad individual de pagar sus impuestos y en estas regiones se desarrollaron relaciones sociales más cooperativas y horizontales. Sorprendentemente, tras 150 años y mucho tiempo después de que haya terminado la recaudación de impuestos sobre la tierra, las zonas situadas bajo el poder de la élite todavía tienen relaciones sociales más tensas, cosechas más reducidas y menos hospitales y escuelas que las zonas situadas bajo control del pueblo.

Acemoglu y Robinson no creen que a las antiguas colonias les resulte imposible escapar del círculo vicioso de las malas instituciones políticas y económicas. Pero dicen que hacerlo exigirá la ordenación adecuada de fuerzas y una cantidad justa de suerte. Ponen énfasis en los ejemplos de la Revolución Gloriosa inglesa y la Revolución Francesa. El hecho de que ambos fueran momentos de gran conmoción sucedidos hace más de doscientos años no es muy alentador. Acemoglu y Robinson sí hacen algunas sugerencias al final de su libro sobre lo que *puede* contribuir a lograr este cambio, pero son muy cautelosos.

Hay otros dos puntos de vista influyentes que comparten la postura fundamental de Acemoglu y Robinson sobre la primacía de las instituciones, pero no su pesimismo esencial. Los dos grupos quieren llevarnos en direcciones radicalmente opuestas. Según uno de ellos, si los países están atascados porque tienen instituciones malas, a los países ricos les toca ayudarles a conseguir que estas sean mejores, a la fuerza si es necesario. Según el otro punto de vista, cualquier intento de manipular las instituciones o las *políticas* de arriba abajo está condenado al fracaso y los cambios solo pueden generarse desde el interior.

Una posibilidad de romper el círculo vicioso de las malas instituciones es importar los cambios del exterior. Paul Romer, conocido por los pioneros trabajos sobre crecimiento económico que hizo hace dos décadas, logró encontrar lo que parece una solución brillante: si no puedes gestionar tu país, subcontrata a alguien que pueda hacerlo[10]. No obstante, gestionar un país entero puede resultar difícil, por lo que propone empezar con ciudades lo suficientemente pequeñas como para que resulten manejables, pero lo suficientemente grandes como para marcar la diferencia. Romer se inspira en el ejemplo de Hong Kong, que los británicos desarrollaron con gran éxito antes de devolverla a China, para construir el concepto de «ciudad chárter». La idea es que los países cedan una franja de terreno vacía a un poder extranjero que tendría la responsabilidad de desarrollar una nueva ciudad con buenas instituciones. Empezando desde cero es posible establecer un conjunto de reglas firmes y buenas —los ejemplos van desde los cargos por la congestión de tráfico hasta la fijación de precios de la electricidad basados en el coste marginal, incluyendo, por supuesto, la protección legal de los derechos de propiedad —. Puesto que, al partir de un terreno vacío, no se forzaría a nadie a emigrar a esa ciudad y que todas las llegadas serían voluntarias, la gente no tendría motivos para protestar por las nuevas reglas.

Este plan presenta un pequeño problema, porque no está claro que los líderes de los países mal gestionados estuviesen dispuestos a participar en un acuerdo de ese tipo. Además, incluso si lo hicieran, no queda claro que pudiesen encontrar un gestor, porque sería bastante difícil que se comprometieran a no quedarse con el territorio una vez conseguido el éxito. Por eso algunos expertos en desarrollo van más allá. Paul Collier, profesor de la Universidad de Oxford y antiguo economista del Banco Mundial, en sus libros *El club de la miseria. Qué falla en los países más pobres del mundo* y *Guerra en el club de la miseria. La democracia en lugares*

peligrosos, argumenta que hay sesenta países demasiado pobres o «casos perdidos» (piénsese en Chad, en el Congo y en otros similares) en los que viven cerca de mil millones de personas[11]. Estos países están inmersos en un círculo vicioso de malas instituciones económicas y políticas y el mundo occidental tiene el deber de sacarlos de ahí, incluso, si fuese necesario, mediante intervenciones militares. Como ejemplo de intervenciones de este tipo que han tenido éxito, Collier cita el apoyo británico al esfuerzo de democratización en ciernes de Sierra Leona.

Uno de los críticos más ruidosos de la propuesta de Collier es, como cabría esperar, William Easterly[12]. El problema fundamental, apunta con acierto, es que resulta más fácil apoderarse de un país que conseguir que funcione bien. El esfuerzo hecho por Estados Unidos en Iraq para crear una democracia libre de mercado, con resultados desastrosos, no es más que un ejemplo reciente[13]. En términos más generales, no hay una solución que sirva para todos los casos. Las instituciones necesitan adaptarse al contexto local y, por tanto, es probable que cualquier intento de cambiarlas hiciera que saliera el tiro por la culata. En el caso de que sea posible, la reforma debe ser gradual y debe reconocer que las instituciones existentes seguramente están allí por alguna razón[14].

Esta desconfianza en los expertos de fuera lleva a Easterly a ser muy escéptico, no solamente con respecto a las tomas de poder externas sino también con respecto a la ayuda exterior en general. Esto se debe, en parte, a que la ayuda suele acarrear el intento de influir en las políticas, frecuentemente a costa de empeorar la política, ya que los fondos exteriores se continúan gastando incluso cuando los líderes son corruptos[15].

Sin embargo, Easterly no es pesimista. Cree que los países pueden encontrar su propio camino hacia el éxito, pero para hacerlo necesitan que se les deje solos. A pesar de esta aversión a los expertos y de su reivindicación de que no hay soluciones que valgan para todos, Easterly tiene una dosis de consejo de experto: libertad. Y libertad significa tanta libertad política como sea posible y libertad económica, «el invento humano más infravalorado», es decir, el libre mercado[16]. Esto forma parte de su idea de que necesitamos dejar que los «siete mil millones de expertos» se hagan cargo de su destino[17]. Los mercados liberalizados darán a los posibles emprendedores las oportunidades de crear sus empresas y de crear riqueza si tienen éxito. Easterly, como un buen *wallah* de la demanda, también quiere que los gobiernos dejen de impulsar la

educación y la salud en una población indiferente, proponiendo en cambio que esta tenga la libertad para encontrar vías que, gracias a la acción colectiva, les permita educarse y tener salud.

Lógicamente, hay muchos ejemplos en los que las personas que forman la sociedad pueden pensar que el resultado de un mercado totalmente libre no es el ideal. Primero, como apunta Easterly, puede que los pobres no sean capaces de participar en el mercado y que tengan que recibir ayuda hasta que el mercado pueda llegar a ellos[18]. En segundo lugar, para que funcionen los mercados y la sociedad se necesitan algunas reglas. Por ejemplo, habrá gente que no sabe conducir y que, a pesar de ello, quiera hacerlo. La sociedad preferirá que no lo hagan, por los riesgos que implica para los demás. Este problema no se resuelve con un mercado de carnés de conducir. El problema es que si el Estado es débil o corrupto, el mercado libre tenderá a resurgir mediante sobornos y corrupción. Un estudio sobre la asignación de carnés de conducir en Delhi demostró que, en realidad, saber conducir no aumentaba la probabilidad de lograr el carné, mientras que estar dispuesto a pagar para conseguirlo rápidamente sí que influía[19]. En Delhi hay un verdadero mercado de permisos de conducción y eso es exactamente lo que no queremos. El reto es cómo conseguir que el Estado cumpla esta función cuando el objetivo es precisamente evitar las consecuencias del mercado libre.

Por tanto, los gobiernos son necesarios para proporcionar los bienes públicos básicos y para hacer cumplir las reglas y las normas que se necesitan para que el mercado funcione. Según Easterly, la democracia ayudará a conseguir la retroalimentación de abajo arriba que hará que los gobiernos tengan que rendir cuentas. Entonces, la siguiente pregunta que cabe hacerse es de qué forma podrán surgir las instituciones de libre mercado y la democracia. Easterly es coherente y sugiere que la libertad no puede imponerse desde fuera porque no sería libertad. Estas instituciones tienen que ser de cosecha propia y surgir de abajo arriba. Lo único que se puede hacer son campañas a favor de los principios de igualdad y derechos invididuales[20].

Sin embargo, la lección más importante que se extrae del análisis histórico de Acemoglu y Robinson es que las malas instituciones son muy perseverantes y que puede que no haya un proceso natural que acabe con ellas. Compartimos este doble escepticismo respecto al peligro de una estrategia que imponga totalmente el cambio institucional desde fuera y, también, respecto a la esperanza de que, dejando sola a la gente, las cosas

se acaben arreglando por sí mismas. En lo que nos diferenciamos de ellos es en seguir siendo optimistas. En la práctica observamos cómo se están produciendo cambios institucionales significativos, en el margen, sin que haya una invasión exterior ni una revolución social a gran escala.

En efecto, creemos que todo este debate está dejando a un lado una cuestión fundamental acerca de la definición de las instituciones: estas definen las reglas del juego. Esto incluye a las INSTITUCIONES que han sido el objeto de gran parte del análisis, al menos del realizado desde la economía y desde la ciencia política, y que todavía dominan el debate: democracia, descentralización, derechos de propiedad, sistema de castas, etcétera. Pero cada una de las INSTITUCIONES de este nivel comprende a muchas otras *instituciones* locales concretas. Por ejemplo, los derechos de propiedad están integrados por la combinación de una serie de leyes que tienen que ver con cuestiones diversas: quién puede poseer cada cosa (por ejemplo, en Suiza se limita el acceso de los extranjeros a la propiedad de chalés); las implicaciones que tiene la propiedad (en Suecia todo el mundo tiene derecho a caminar por cualquier lugar, incluso por terrenos privados de otras personas); cómo se organiza el sistema legal y la policía para hacer cumplir las leyes (los jurados son normales en Estados Unidos, pero no en Francia o en España); y así ocurre con muchas más cosas. Cada democracia tiene sus propias reglas sobre quién puede optar a cada puesto de representación política, quiénes pueden votar, cómo se deben llevar a cabo las campañas electorales y qué sistemas de protección legal existen para evitar que se compren votos o que se intimide a los ciudadanos. A veces, incluso en los regímenes autoritarios se dejan algunos espacios, aunque sean limitados, para la participación ciudadana. En este libro se ha visto una y otra vez: los detalles cuentan. Las instituciones no son una excepción. Para poder comprender de verdad el efecto que tienen sobre la vida de los pobres, lo que se necesita es cambiar la perspectiva, pasando de las INSTITUCIONES en letras mayúsculas a las instituciones en letras minúsculas, es decir, a una perspectiva desde abajo[21].

CAMBIOS EN EL MARGEN

El pesimismo de Acemoglu y Robinson se debe, en parte, al hecho de que rara vez podamos ver cambios drásticos exitosos que conviertan regímenes autoritarios y corruptos en democracias eficaces. Lo primero que nos

permite observar la perspectiva desde abajo es que no siempre es necesario un cambio radical de las instituciones para que mejore el modo en que tienen que rendir cuentas y disminuya la corrupción.

Aunque las reformas democráticas a gran escala sean escasas y aunque pase mucho tiempo entre una y otra, hay muchos ejemplos en los que la democracia se ha incorporado, con alcance limitado y a un nivel local, en el seno de un régimen autoritario. Se han producido reformas electorales incluso en Estados que, por lo demás, son autoritarios, como la Indonesia de Suharto, Brasil durante la dictadura militar y México bajo el Partido Revolucionario Institucional (PRI). Más recientemente, se han llevado a cabo elecciones locales en Vietnam en 1998, en Arabia Saudí en 2005 y en Yemen en 2001. En Occidente, esas reformas se han recibido con escepticismo. A menudo las elecciones están amañadas y los cargos elegidos tienen poderes muy limitados. No obstante, existen claras evidencias de que incluso las elecciones locales e imperfectas suponen diferencias sustanciales en la forma de gobernar los ayuntamientos. A principios de la década de 1980, en la China rural se fueron introduciendo progresivamente las elecciones locales. Al principio, el Partido Comunista Chino todavía decidía quién podía presentarse y quién no. El comité local del Partido Comunista seguía funcionando en el pueblo, con un secretario designado. Las papeletas no siempre eran anónimas y se dijo que a menudo las urnas estaban saturadas. A pesar de estas limitaciones, un estudio llegó a la conclusión de que la reforma había tenido efectos sorprendentes que indicaban una mayor propensión a rendir cuentas ante la población[22]. Una vez que empieza a haber elecciones en un pueblo, los alcaldes tienden a suavizar las políticas centrales impopulares, como la del hijo único. La reasignación de terrenos agrícolas, que se lleva a cabo cada cierto tiempo en los pueblos chinos, es más propensa a beneficiar a los agricultores de clase media. Y es más probable que los gastos públicos reflejen las necesidades de la gente del pueblo.

Asimismo, parece que se puede luchar contra la corrupción, hasta cierto punto, sin arreglar las instituciones más importantes. Intervenciones relativamente directas, como la campaña de prensa llevada a cabo con éxito por parte del gobierno de Uganda, han tenido un éxito extraordinario. Otro relato interesante procede de Indonesia, que sigue siendo un país bastante corrupto incluso después de la caída de Suharto. En 2010 figuraba en el puesto 110 entre los 178 países incluidos en el índice de percepción de corrupción de Transparencia Internacional. La corrupción era evidente

en un programa gubernamental financiado por el Banco Mundial que daba dinero a los pueblos para la construcción de infraestructuras locales, incluyendo carreteras. Para el líder de cada comunidad, la forma más sencilla de quedarse con parte de esos fondos era cobrar facturas excesivas por el material y certificar salarios inexistentes. Nuestro colega Benjamin Olken contrató a equipos de ingenieros para que excavaran agujeros en unos seiscientos pueblos y analizaran cuánto material se había destinado en realidad a la construcción de las carreteras. A continuación, el coste estimado se comparaba con el coste certificado. Otro equipo entrevistó a algunas de las personas que supuestamente habían trabajado en el proyecto y les preguntó cuánto dinero habían cobrado de verdad. El robo estaba muy extendido, pues de los salarios que supuestamente se habían pagado, el 27 por ciento había desaparecido, lo mismo que el 20 por ciento del pago de materiales. Para empeorar las cosas, el dinero solo era una parte de la pérdida. Las carreteras construidas, aunque tenían la longitud prevista (de otro modo, el robo habría sido demasiado obvio), eran de peor calidad, ya que se había defraudado con el material, de modo que resultaba muy probable que desaparecieran con la próxima riada[23].

En un intento de luchar contra la corrupción, los funcionarios que estaban a cargo del programa dijeron a los dirigentes locales que los programas de obras se someterían a auditorías y que los resultados se harían públicos. El gobierno no contrató a auditores especialmente honrados, sino que fueron los mismos que ya trabajaban dentro del sistema. No obstante, Olken demostró que la amenaza de auditorías redujo en una tercera parte el robo en salarios y materiales, en comparación con los pueblos donde no se llevaron a cabo auditorías (los pueblos con auditorías se seleccionaron aleatoriamente).

En el estado indio de Rajastán, trabajamos con el departamento de policía y enviamos a las comisarías «compradores misteriosos» o «ganchos» para intentar que los policías investigasen algunos problemas menores inventados —teléfonos móviles robados, un caso de «*eve-teasing*» (la expresión que usan en la India para describir el acoso sexual a la mujer en las calles) y casos similares[24]—. Las comisarías de policía en la India se evalúan sobre la base del número de casos sin resolver, de modo que cuantos más casos no resueltos, peor es la evaluación. Por tanto, una forma fácil de mejorar la evaluación es registrar el menor número posible de denuncias. En nuestra primera etapa de visitas con ganchos, solamente el 40 por ciento de los casos llegó al punto en que los policías estaban

dispuestos a cursar la denuncia —momento en el que nuestros ganchos debían revelar que se trataba de una simple prueba—. Por consiguiente, no es sorprendente que los pobres apenas interpongan denuncias por delitos menores.

En la India, la policía representa un ejemplo casi perfecto de institución colonial persistente. A pesar de que la policía india se ideó inicialmente para proteger los intereses de los colonizadores, no hubo un intento de reforma tras la independencia. ¡La Ley de Policía de la India de 1861 aún está vigente! Desde 1977, varias comisiones de reforma de la policía han recomendado cambios de gran alcance, pero hasta ahora su puesta en práctica ha sido muy limitada. No obstante, el sistema no está tan anquilosado como sugiere este relato.

Al final de cada visita de los ganchos en la que la denuncia estaba a punto de cursarse, este revelaba su estratagema. Por tanto, la policía se imaginaba que estos ganchos circulaban por ahí intentando denunciar casos menores. A pesar de que se explicitaba que la información de la visita no llegaba a los superiores ni se asociaba a una sanción, la tasa de registro de denuncias pasó del 40 por ciento en la primera visita al 70 por ciento en la cuarta. No había manera de identificar a los ganchos, que eran un grupo de vecinos del lugar a quienes se les había instruido con los casos, por lo que las tasas de registro deben de haber crecido para todos: el temor a los ganchos fue suficiente para que la policía hiciera mejor su trabajo.

El seguimiento de arriba abajo no es una idea especialmente novedosa. Pero las auditorías y los ganchos parecen ser efectivos, seguramente porque una vez que la información sale a la luz, hay probabilidades de que se pueda usar para castigar a los infractores. Tal vez sea suficiente con que haya unas pocas personas dentro del sistema que crean en la lucha contra la corrupción.

La tecnología informática puede ser de gran ayuda. Bajo la dirección de Nandan Nilekani, que fue consejero delegado de una de las mayores empresas de *software* de la India, Infosys, el país está en medio de un esfuerzo sin precedentes para dotar a cada residente de un documento de identidad único que recogerá las huellas digitales y una fotografía del iris. El objetivo es que cualquier persona que esté en el sistema pueda identificarse en cualquier lugar que tenga el equipamiento adecuado de reconocimiento digital. Cuando termine este proyecto será posible, por ejemplo, que para recibir cereales subvencionados de las tiendas de precio justo del gobierno se exija un escáner digital. Esto hará que sea mucho más

difícil que los tenderos vendan el cereal a precio de mercado y pretendan haberlo vendido a los pobres. Los fallos fundamentales del marco institucional de la India permanecerán. A pesar de ello, existe la posibilidad de que este «arreglo técnico» contribuya en realidad a mejorar significativamente la vida de los pobres (aunque aún no tenemos pruebas, puesto que el sistema todavía se está poniendo en marcha).

DESCENTRALIZACIÓN Y DEMOCRACIA EN LA PRÁCTICA

Aunque existe margen de mejora en la transparencia y en la lucha contra la corrupción dentro de este marco de INSTITUCIONES mayoritariamente «malas», tampoco existen garantías de que las buenas INSTITUCIONES funcionen necesariamente bien en la práctica. Una vez más, todo depende de cómo funcionen sobre el terreno. En algunos niveles esta es una idea bastante obvia con la que los pesimistas institucionales estarán de acuerdo. Sin embargo, no se reconoce tan a menudo la importancia potencial de los efectos de lo que, aparentemente, son cambios muy pequeños en las reglas.

En Brasil hubo un ejemplo destacado del impacto que puede tener un pequeño cambio de este tipo. Las papeletas del voto en Brasil eran muy complejas. Los votantes tenían que elegir el candidato a quien querían votar entre una larga lista de nombres y, posteriormente, debían escribir en la papeleta su nombre (o su número). En un país donde cerca de la cuarta parte de la población carece de alfabetización funcional esto significaba, en la práctica, la privación del derecho a voto para muchas personas. En una elección tipo, cerca del 25 por ciento de los votos eran nulos y no contaban. A finales de los años noventa se introdujo la votación electrónica, inicialmente en las ciudades más grandes y más tarde en todas. Una interfaz sencilla permitía a los votantes elegir el número de su candidato, cuya fotografía aparecía en la pantalla antes de que aquellos validasen sus votos. Esta reforma tenía como principal objetivo facilitar el recuento de los votos, pero tuvo una consecuencia no prevista. El número de votos nulos en los ayuntamientos que introdujeron el voto electrónico fue un 11 por ciento inferior al de otros ayuntamientos muy similares que todavía no habían adoptado el sistema nuevo. Los nuevos votantes eran más pobres y tenían niveles educativos relativamente más bajos, al igual que los políticos a quienes eligieron, que también tenían menos estudios y eran más pobres. Y las políticas que favorecieron tendían a ir dirigidas a los

pobres. Concretamente, se produjo un incremento del gasto público en salud y una reducción del número de niños con bajo peso al nacer entre las madres con menor nivel educativo. Una solución aparentemente menor, que no incluyó ningún debate político importante, cambió la forma en que se tiene en cuenta la voz de los pobres en el proceso político de Brasil[25].

El poder para el pueblo

Otro ejemplo del sorprendente poder que tienen los pequeños cambios se encuentra en las normas que rigen los procesos políticos locales. En numerosas instituciones internacionales, la nueva ideología es que deberíamos trasladar a los beneficiarios la responsabilidad de que los colegios, los hospitales y las carreteras locales funcionen bien. Normalmente esto se hace sin preguntarles a los pobres si realmente quieren asumir esta responsabilidad.

Visto el fracaso evidente del Estado a la hora de proveer de servicios públicos a los pobres, como queda reflejado en varios capítulos de este libro, la lógica de trasladar la política contra la pobreza de vuelta a los pobres es irresistible desde una perspectiva superficial.

Puesto que quienes más sufren los efectos de los malos servicios son los beneficiarios, es a ellos a quienes más debería importarles. Además, tienen mejor información, tanto respecto a lo que quieren como respecto a lo que sucede sobre el terreno. Darles el poder de controlar a los proveedores de servicios —profesores, médicos, ingenieros—, incluyendo la capacidad de contratarlos, de despedirlos o, al menos, el poder de protestar, garantiza que quienes tienen los incentivos adecuados y la información correcta son quienes toman las decisiones. «Si lo que está en juego es suficientemente importante —escribió el Banco Mundial en su *Informe sobre el desarrollo mundial 2004*, dedicado a la provisión de servicios sociales—, las comunidades se hacen cargo del problema»[26]. Además, el mero hecho de trabajar conjuntamente en un proyecto colectivo puede ayudar a las comunidades a reconstruir sus lazos sociales después de un enfrentamiento civil importante. Los llamados proyectos de Desarrollo Impulsado por la Comunidad, en los que las comunidades eligen y gestionan proyectos colectivos, están muy de moda en las situaciones posteriores a un conflicto, como las de Sierra Leona, Ruanda, Liberia e Indonesia.

Sin embargo, en la práctica, la puesta en marcha de la participación comunitaria y la descentralización es bastante importante. Puesto que cada persona a menudo tiene una visión distinta de las cosas, ¿cómo puede expresar la comunidad sus preferencias exactamente? ¿Cómo nos podemos asegurar de que los intereses de los grupos desfavorecidos (mujeres, minorías étnicas, castas bajas, los sin tierra) están representados?

La justicia y los resultados del proceso de decisión en este tipo de situaciones dependen de detalles cruciales como las normas de selección de proyectos (¿una asamblea?, ¿una votación?), de a quiénes se invita a participar, de quién interviene, de quién está a cargo de poner en marcha el proyecto en el día a día, de cómo se selecciona a los directores de los proyectos y de muchas otras cosas. Si las normas funcionan excluyendo a las minorías o a los pobres, no es seguro que este tipo de descentralización les ayude o que darle poder a la gente de la localidad contribuya a mantener la armonía en la comunidad. Por el contrario, los grupos que descubren que sus propios vecinos les han privado del derecho a ser representados pueden llegar a indignarse aún más.

Pongamos como ejemplo la asamblea municipal, una institución básica del gobierno local. Aquí es donde se discuten las quejas, se votan los presupuestos y se proponen y aprueban los proyectos. Puede que la idea de la asamblea municipal evoque imágenes pintorescas de las reuniones anuales del Town Meeting («concejo abierto») de Vermont, llenas de cordialidad y buen humor. Pero en los países en desarrollo, la realidad de las asambleas municipales es mucho menos atractiva. A las reuniones del Proyecto de Desarrollo de Kecamatan (KDP, en sus siglas en inglés), en Indonesia (un proyecto financiado por el Banco Mundial en el que las comunidades recibían dinero para reparar infraestructuras municipales, como carreteras locales o canales de riego), asistían cerca de cincuenta personas, de entre los varios cientos de habitantes del pueblo, y la mitad eran miembros de la élite local. La mayoría de los asistentes no intervenían, pues en las reuniones del KDP la media de personas que hablaban era ocho, y siete pertenecían a la élite.

Sería tentador llegar a la conclusión de que la ley de hierro de la oligarquía se estaba reafirmando a escala local. Pero una pequeña modificación en las normas lo cambió todo. En Indonesia, en algunos pueblos seleccionados de forma aleatoria, se *invitó* a la gente formalmente, por carta, a asistir a las reuniones, lo que provocó un gran aumento de la asistencia; la media de asistentes a las reuniones fue aproximadamente de

sesenta y cinco personas, de las que unas treinta y ocho no pertenecían a la élite. Intervino más gente y las reuniones estuvieron más animadas. Además, algunas cartas de invitación incluían formularios para recabar la opinión sobre la forma en que se estaba dirigiendo el KDP y, en un conjunto de pueblos elegido al azar, estos formularios se distribuyeron en las escuelas entre todos los niños para que los llevaran a sus casas. En el resto de los pueblos, se enviaron al alcalde, para que fuera él quien los distribuyera. Cuando los formularios se repartieron a través de las escuelas, los comentarios fueron, en promedio, significativamente más críticos que cuando se repartieron a través de los alcaldes.

Cuando las normas generan tantas diferencias, empieza a ser importante quién tiene la potestad de hacerlas. Si se deja que el pueblo decida por su cuenta, es probable que sea la élite la que establezca las normas. Por eso sería preferible que la descentralización la diseñase una autoridad central que tuviera en mente los intereses de los menos poderosos o de los más desaventajados. El poder para el pueblo, pero no todo el poder.

Un ejemplo concreto de intervención de arriba abajo consiste en restringir las personas que pueden ser elegidas representantes municipales. Puede ser necesario establecer estas restricciones para asegurarse de que las minorías están representadas adecuadamente, y eso tiene consecuencias.

El sistema de gobierno municipal de la India o *gram panchayat* (el GP o consejo municipal) está sometido a estas restricciones. El GP se elige cada cinco años a nivel local y se ocupa de administrar las infraestructuras comunes de la localidad, como los pozos, los edificios escolares y las carreteras locales. Para proteger a los grupos infrarrepresentados, las normas reservan puestos de liderazgo en una proporción del GP para mujeres y para miembros de varias minorías —incluyendo las castas bajas —. Sin embargo, si las élites hubiesen copado totalmente el *panchayat*, la representación obligatoria de las mujeres o de las minorías no se notaría. Cuando los verdaderos jefes locales no hubieran podido presentarse a las elecciones habrían seguido gobernando, presumiblemente a través de sus mujeres o de sirvientes de castas más bajas. En el año 2000 Raghabendra Chattopadhyay, del Instituto Indio de Gestión en Calcuta, llevó a cabo junto con Esther una encuesta sobre *panchayat* para saber si la elección de mujeres generaba cambios en las inversiones locales en infraestructuras. Entonces, todo el mundo les advirtió —desde el ministro de Desarrollo Rural de Calcuta hasta los encuestadores que contrataron, pasando por

muchos académicos locales— de que esta pregunta era inútil. Quienes llevan las riendas son los *pradhanpatis* (el marido de la *pradhan* o jefa del pueblo), mientras que las mujeres, tímidas y frecuentemente analfabetas, muchas de ellas con la cabeza cubierta, en realidad no decidían nada por su cuenta.

Sin embargo, la encuesta puso de manifiesto lo contrario. En el estado de Bengala Occidental, bajo el sistema de cuotas, cada cinco años se seleccionaba al azar una tercera parte de los GP con el objetivo de «reservarlos» solo para mujeres, que serían alcaldesas. En estos pueblos solo pueden presentarse a la elección las mujeres. Apenas dos años después de la puesta en marcha del sistema de reserva por primera vez, Esther y Chattopadhyay compararon la infraestructura local disponible en los pueblos reservados y no reservados[27]. Descubrieron que las mujeres dedicaban una parte mucho mayor de su presupuesto fijo a las infraestructuras locales que desean las mujeres —en Bengala Occidental, esto significaba carreteras y agua potable— y menos a escuelas. Repitieron el análisis en el estado de Rajastán, que pasa por ser uno de los estados más machistas de la India. Allí comprobaron que las mujeres querían, sobre todo, fuentes de agua potable más cercanas, mientras que los hombres preferían carreteras. Y, evidentemente, las alcaldesas invirtieron más en agua potable y menos en carreteras.

Estudios adicionales hechos en la India han dejado claro que las alcaldesas casi siempre marcan la diferencia. Además, con el paso del tiempo, las mujeres también hacen más cosas que los hombres con el mismo presupuesto, limitado, y se tiene noticia de que son menos propensas a aceptar sobornos. No obstante, cada vez que presentamos estos resultados en la India siempre hay alguien que nos dice que tienen que estar mal, pues han ido en persona a un pueblo, han hablado con una mujer *pradhan* bajo la supervisión de su marido y han visto carteles publicitarios donde la foto del marido de la candidata destacaba más que la de la propia candidata. Están en lo cierto y nosotros también hemos tenido esas conversaciones y hemos visto esos carteles. Forzar a las mujeres a presentarse a las elecciones encabezando las listas no es la revolución instantánea que a veces se quiere vender, con mujeres poderosas que acceden al gobierno de forma agresiva y reforman sus pueblos. A menudo, la mujer elegida es familia de alguien que había estado antes en política. Las mujeres son menos propensas a moderar las asambleas e intervienen menos en ellas. Tienen niveles de estudios más bajos y menos experiencia

política. Pero a pesar de todo esto y a pesar del prejuicio evidente al que se enfrentan, muchas mujeres están haciéndose cargo de la situación discretamente.

Disimular la división étnica

Nuestro último ejemplo se dirige al papel que juega la identidad étnica en las elecciones. Existen razones para pensar que el voto a menudo se basa en la lealtad étnica, lo que significa que el candidato del grupo étnico más importante se impone, con independencia de sus méritos.

Leonard Wantchekon, experto en ciencia política de la Universidad de Nueva York y antiguo líder estudiantil de Benin, investigó el alcance de la ventaja política generada por el prejuicio étnico. Para ello, convenció a los candidatos a las elecciones presidenciales de aquel país (a los que conocía desde sus años de estudiante, cuando todos ellos formaban parte del movimiento a favor de la democracia) para que dieran discursos muy diferentes en los pueblos donde celebraban sus mítines electorales[28]. En los pueblos «clientelistas», el discurso hizo hincapié en el origen étnico del candidato y prometió crear escuelas y hospitales en la región, así como empleos públicos para sus vecinos. En los pueblos de «unidad nacional», el mismo candidato prometió trabajar en pos de una reforma nacional en los sectores de la educación y la salud y trabajar por la paz entre todos los grupos étnicos de Benin. Se eligieron aleatoriamente los pueblos en los que se iban a dar los distintos discursos, pero todos estaban dentro del bastión electoral del candidato. El discurso clientelista ganó con claridad pues, en promedio, el candidato clientelista obtuvo el 80 por ciento de los votos, en contraste con el 70 por ciento alcanzado en los pueblos de unidad nacional.

Hay muchas razones que hacen que la política étnica resulte dañina. Una de ellas es que si los votantes eligen en función de la etnia y no del mérito, empeorará la calidad de los candidatos que representan al grupo mayoritario. Estos no necesitarán esforzarse demasiado porque pertenecer a la casta o al grupo étnico «correcto» es suficiente para asegurarles la elección. Un ejemplo claro lo encontramos en el estado indio de Uttar Pradesh, donde durante las décadas de 1980 y 1990 la política se fue haciendo progresivamente dependiente de las castas. Con el tiempo se produjo un importante aumento del nivel de corrupción entre los políticos ganadores, procedentes del grupo de castas que dominaba en cada zona[29].

No importaba si una zona estaba dominada por la casta alta o por la baja, pues los ganadores del grupo dominante eran más proclives a corromperse. En la década de 1990, una cuarta parte de los miembros del Parlamento habían sido denunciados y estaban inmersos en causas penales.

¿Es inevitable que las elecciones en los países en desarrollo acaben siendo dominadas por la división étnica? Hay una larga tradición académica que lo cree así. Piensan que las lealtades étnicas son la base de las sociedades tradicionales y están destinadas a dominar las actitudes políticas hasta que la sociedad se modernice[30]. Sin embargo, las pruebas demuestran que el voto étnico no está tan arraigado como con frecuencia se cree. En un experimento realizado en Uttar Pradesh durante las elecciones estatales de 2007, Abhijit, Donald Green, Jennifer Green y Rohini Pande trabajaron junto con una ONG que desarrolló una campaña no partidista con representaciones teatrales en las calles y espectáculos de marionetas, bajo el sencillo eslogan de: «No votes a la casta, vota al desarrollo». Esta campaña se llevó a cabo en pueblos seleccionados aleatoriamente y el mensaje redujo la probabilidad de que los votantes optaran por alguien de su propia casta desde el 25 por ciento al 18 por ciento[31].

¿Por qué hay gente que vota en función de la casta, pero que cambia el voto de buena gana cuando una ONG le pide que reflexione? Una respuesta es que a menudo los votantes apenas saben qué están eligiendo —lo normal es que no hayan visto al candidato salvo en la campaña electoral, cuando todos aparecen para hacer más o menos las mismas promesas—. No hay un mecanismo claro para enterarse, por ejemplo, de quién es corrupto y quién no lo es; y hay una tendencia a asumir que todos lo son en la misma medida. Los votantes tampoco tienen mucha información del poder real de los legisladores. En la India, a menudo hemos oído a los habitantes de las ciudades protestar contra el Parlamento estatal por las condiciones de los desagües de los suburbios cuando, de hecho, esos problemas recaen sobre la administración local. Eso implica que los miembros del Parlamento piensen que les echarán las culpas de todo lo que no funcione, lo que no genera un incentivo serio para hacer cosas.

Los votantes, puesto que todos los candidatos les parecen más o menos lo mismo (y quizás igual de malos), pueden decidir su voto en función de la casta, pues hay alguna probabilidad de que la lealtad de casta sea rentable y el político ayude. En cualquier caso, ¿qué tienen que perder? Pero es

posible que muchos no estén muy seguros y, por eso, también son fácilmente influenciables.

Brasil es un país que ha intentado ofrecer a los votantes información útil sobre los candidatos. Desde 2003, cada mes, en una lotería televisada, se seleccionan 60 municipios y se auditan sus cuentas. Los resultados de las auditorías se hacen públicos a través de internet y de la prensa local. El ser auditado daña a los corruptos en el poder. En las elecciones de 2004, la publicación de una auditoría antes de la votación supuso para los gobernantes corruptos una disminución de la probabilidad de reelección de 12 puntos porcentuales. En el caso de los gobernantes honrados, la publicación de las auditorías justo antes de las elecciones aumentó en 13 puntos la probabilidad de que fueran reelegidos. En los suburbios de Delhi se observaron resultados similares: los votantes informados sobre la actuación de los gobernantes votaron contra estos cuando lo habían hecho mal[32].

Por tanto, la política no es muy diferente de las políticas, pues marginalmente se puede (y se debe) mejorar y lo que parecen actuaciones menores pueden generar cambios significativos. La filosofía que hemos venido defendiendo a lo largo de este libro —prestar atención a los detalles, comprender cómo toma decisiones la gente y estar dispuestos a experimentar— afecta tanto a la política como a todo lo demás.

Contra la economía política

La economía política consiste en la postura —asumida, como se ha visto, por numerosos académicos del desarrollo— que sostiene que la política predomina sobre la economía: las instituciones definen y limitan el campo de actuación de las políticas económicas.

Sin embargo, como hemos demostrado, incluso en contextos relativamente adversos existe margen para mejorar el funcionamiento de las instituciones. Evidentemente, no todos los problemas se pueden resolver así. Que haya personas poderosas que tienen algo que perder con las reformas impone limitaciones en el grado hasta el que se pueden llevar las cosas, pero todavía se puede hacer mucho: los políticos brasileños que iban a quedar en evidencia por las auditorías no pudieron parar la legislación; los periódicos de Delhi tampoco obstaculizaron la publicación del historial de los gobernantes. En Indonesia y en China los mismos regímenes autocráticos decidieron permitir algunas medidas democráticas.

La lección importante es que hay que aprovechar cualquier margen que pueda existir. En las políticas es igual. Las políticas no dependen totalmente de la política. En contextos políticos adversos pueden surgir (a veces) buenas políticas. Y, lo que quizá es más importante, en contextos políticos bastante buenos se llevan a cabo (a menudo) políticas malas.

La Indonesia de Suharto es un ejemplo de lo primero. El dictador Suharto era conocido por ser especialmente corrupto. Cada vez que caía enfermo de gravedad, bajaba el valor en Bolsa de las acciones de empresas propiedad de su familia, lo que demuestra claramente la importancia que tenía la conexión con el dictador[33]. A pesar de eso, como se vio en el capítulo cuarto, fue en la Indonesia de Suharto donde se utilizó el dinero del petróleo para construir escuelas. Suharto pensaba que la educación era un mecanismo poderoso para difundir una ideología, imponer una lengua común y crear un sentido de unidad en el país. Como se ha explicado, la medida significó un aumento de la educación y, para las generaciones que se beneficiaron de ello, un aumento de los salarios. La expansión educativa iba acompañada de un programa masivo de mejora de las pautas nutricionales de los niños que contó, entre otras cosas, con la formación de un millón de voluntarios de la zona rural que debían llevar el mensaje de vuelta a sus pueblos. Este programa quizá contribuyó a que la desnutrición infantil en Indonesia se redujese a la mitad entre 1973 y 1993. Obviamente, no se trata de reivindicar que el régimen de Suharto fuese bueno para los pobres de Indonesia, sino de subrayar sencillamente que las motivaciones de las élites políticas son lo suficientemente complejas como para que, en un determinado momento y lugar, pueda interesarles poner en práctica algunas políticas beneficiosas para los pobres.

Y, una vez más, lo contrario también es cierto. Es probable que las buenas intenciones sean un ingrediente necesario para unas buenas políticas, pero su alcance es limitado. A veces las mejores intenciones producen políticas muy malas porque se ha malinterpretado el problema real. La mayoría de los sistemas educativos públicos fracasan porque se cree que solo puede aprender la élite. Las enfermeras nunca van a trabajar porque nadie intentó asegurarse de que se demandaban sus servicios y por las expectativas irreales sobre lo que pueden hacer. Los pobres no tienen un lugar seguro para ahorrar porque las normas regulatorias que establecen los gobiernos

para las instituciones que sí pueden aceptar sus ahorros legalmente son excesivamente altas.

Parte del problema es que incluso cuando los gobiernos tienen buenas intenciones, lo que tratan de hacer es esencialmente difícil. En gran medida, los gobiernos existen para hacerse cargo de problemas que no son capaces de resolver los mercados —ya hemos visto que, en muchos casos, la intervención gubernamental es necesaria precisamente cuando, por alguna razón, el mercado no sirve—. Por ejemplo, puede que muchos padres no inmunicen a sus hijos o no les den pastillas de desparasitación porque no tienen en cuenta los beneficios que eso supondría para otros y por los problemas de inconsistencia temporal que hemos discutido en el capítulo tercero. Puede que no elijan el nivel de estudios adecuado para sus hijos, en parte porque no estén seguros de que estos sean capaces de corresponderles cuando crezcan. Puede que las empresas prefieran no acometer la planta de tratamiento de residuos, en parte porque cuesta dinero y en parte porque en realidad no les importa que el agua esté contaminada. En un cruce de calles preferiríamos continuar, en lugar de pararnos en el semáforo en rojo. Y así sucesivamente. Como consecuencia, los agentes del Estado —los funcionarios, los inspectores medioambientales, la policía, los médicos— no pueden cobrar directamente por el valor de las actividades que producen para el resto. Cuando un policía nos pone una multa, nos quejamos, pero no le ofrecemos una recompensa por hacer bien su trabajo y mantener la seguridad pública en la carretera. Si lo comparamos con el dueño de una tienda de alimentación, vemos que este produce valor al vendernos huevos y, cuando se los pagamos, sabemos que estamos pagando por el valor social que produce.

Esta sencilla observación tiene dos implicaciones importantes. En primer lugar, no existe una forma fácil de valorar el rendimiento de la mayoría de la gente que trabaja para el Estado. Por eso existen tantas normas respecto a lo que deberían y a lo que no deberían hacer los funcionarios —o la policía, o los jueces—. En segundo lugar, la tentación de no seguir las normas siempre está presente, tanto para el funcionario como para nosotros, lo que lleva a la corrupción y a la negligencia en el cumplimiento del deber.

Por tanto, el riesgo de corrupción y de negligencia es endémico en cualquier gobierno, pero tal vez sea más grave bajo tres circunstancias. La primera, cuando el gobierno intenta que la gente haga cosas que no valora,

como llevar casco cuando se va en moto o inmunizar a un niño. La segunda, cuando lo que se recibe vale mucho más de lo que se paga; por ejemplo, una cama de hospital gratuita para quien la necesite, con independencia de sus ingresos, podría dar lugar a una situación en la que los ricos ofrecieran sobornos para saltarse la lista de espera. Y la tercera, cuando los funcionarios trabajan demasiado, cobran demasiado poco y no están bien supervisados, y de todos modos no tienen mucho que perder si les despiden.

De acuerdo con las evidencias aportadas en los capítulos anteriores, puede que estos problemas sean más graves en los países pobres. La falta de la información adecuada y el historial de fracasos de los gobiernos hacen que la gente tenga menos confianza en las órdenes de estos. La pobreza extrema obliga a ofrecer muchos servicios a precios bastante inferiores a los del mercado. Y las personas no saben exactamente cuáles son sus derechos, por lo que no pueden hacer demandas eficaces o supervisar el rendimiento; los recursos de los gobiernos para pagar a los funcionarios son limitados, etcétera.

Esta es una razón de peso por la que los programas gubernamentales (y otros similares puestos en marcha por ONG y organizaciones internacionales) a menudo no funcionan. El problema es intrínsecamente difícil y los detalles requieren mucha atención. A menudo, los fracasos no son el resultado de un sabotaje por parte de un grupo concreto, como creerían muchos partidarios de la economía política, sino que aparecen porque todo el sistema estaba mal planteado desde el principio y porque nadie se ha preocupado de arreglarlo. En estos casos, el cambio puede consistir en descubrir qué puede funcionar y en liderar la carga.

El absentismo entre el personal médico es un ejemplo perfecto, aunque trágico. Recuérdese el capítulo tercero dedicado a la salud y el caso de las enfermeras del distrito de Udaipur, enfadadas con nosotros porque formábamos parte de un proyecto que intentaba hacer que fueran a trabajar. El hecho es que tal como acabó, ellas tuvieron la última palabra: el programa que llevamos a cabo con el gobierno local y con la ONG Seva Mandir fue un desastre total.

El programa había comenzado cuando el director regional de la unidad de salud, después de ver la información que habíamos recogido con Seva Mandir, que mostraba una tasa de absentismo de las enfermeras superior al 50 por ciento, decidió endurecer las normas de asistencia de las enfermeras. Con las nuevas normas, la jefa de enfermeras debería pasarse el

lunes entero en el centro. En ese día no se le permitía hacer visitas a domicilio —una excusa frecuente para no ir al trabajo—. Seva Mandir se ocupó de supervisar la asistencia; cada enfermera recibió un matasellos con fecha y hora y se le pidió que los lunes, varias veces al día, sellase una hoja de registro pegada a la pared del centro, con lo que demostraría su presencia. A quienes no estuvieran por lo menos el 50 por ciento del tiempo se les descontaría parte de su salario.

Para ver si esta nueva política había cambiado algo, enviamos encuestadores independientes para que registrasen el absentismo tanto en los centros supervisados por Seva Mandir como en los demás (donde, en principio, funcionaban las mismas normas, pero sin seguimiento)[34]. Al principio todo funcionó acorde con el plan. La asistencia de las enfermeras, que era cercana al 30 por ciento antes de que empezase el programa, creció hasta el 60 por ciento en agosto de 2006 en los centros supervisados por Seva Mandir y se mantuvo sin cambios en el resto. Salvo las enfermeras —que nos habían dejado clara su postura el día que las saludamos—, todo el mundo estaba bastante eufórico. Más tarde, más o menos por noviembre, cambiaron las tornas. La asistencia de las enfermeras en los centros supervisados empezó a caer y continuó disminuyendo. En abril de 2007, los centros supervisados y los no supervisados mostraban exactamente las mismas tasas —igual de malas—.

Cuando analizamos lo ocurrido, lo más destacado fue que la ausencia *registrada* permaneció baja, incluso después de que el programa fracasara. Lo que creció rápidamente fueron los «días exentos», es decir, días en que, según las enfermeras, había algún motivo que les impedía ir a trabajar (reuniones y formación eran las razones aducidas más comunes). Intentamos averiguar por qué se habían disparado de repente los días exentos, pero no encontramos datos que nos indicaran que en esas fechas había habido reuniones o cursos de formación. La única interpretación posible era que todos los encargados de supervisar a las enfermeras hubiesen decidido mirar para otro lado cuando estas empezaron a registrar un 30 por ciento más de días exentos. Al final, las enfermeras de los centros supervisados lograron una paga extra gracias a todo este proceso —descubrieron lo poco que se preocupaban sus jefes por si iban o no a trabajar y, a partir de ahí, empezaron a pensar que habían ido *demasiado a menudo*—. En un momento dado, la asistencia en los centros supervisados llegó a caer por debajo de la registrada en el resto de los centros y permaneció así hasta el final del periodo de estudio, cuando las enfermeras

supervisadas iban a trabajar solamente el 25 por ciento de los días. Nadie protestó, pues la gente de los pueblos estaba tan acostumbrada a que los centros no funcionasen que habían perdido totalmente el interés en el sistema. En nuestras visitas a los pueblos, nos era casi imposible encontrar a alguien que reconociese que las enfermeras no se presentaban. Todos habían tirado la toalla; ni siquiera les compensaba preocuparse por saber lo que hacía la enfermera, no digamos protestar por ello.

Neelima Khetan, la directora de Seva Mandir, presentó una interpretación interesante de lo que había ocurrido. Khetan es una persona que predica con el ejemplo. Fija un elevado nivel de exigencia en su vida profesional y espera que otros la sigan. Le preocupaba el caso de las enfermeras por la indiferencia que mostraban ante su propia negligencia. Pero había descubierto que lo que se esperaba de ellas era excesivo: ir a trabajar seis días a la semana. Fichar, coger el maletín con las medicinas y salir hacia una de las aldeas para realizar las consultas. Caminar hasta cinco kilómetros para llegar a la aldea, incluso si la temperatura alcanza los 40 grados a la sombra. Ir de casa en casa comprobando el estado de salud de las mujeres en edad fértil y de sus hijos. Intentar convencer a algunas de que se esterilicen, a pesar de su falta de interés. Después de cinco o seis horas, caminar de vuelta al centro, fichar y coger un autobús de vuelta a casa, con un trayecto de dos horas.

Está claro que nadie puede hacer eso día tras día. Lo que había ocurrido era que todo el mundo asumía que las enfermeras no debían hacer el trabajo tal y como estaba descrito formalmente. Pero, en ese caso, ¿qué debían hacer en realidad? Las enfermeras pudieron fijar sus propias normas. A lo largo de nuestra reunión con ellas, nos dijeron claramente que no podíamos esperar, bajo ningún concepto, que llegasen a trabajar antes de las diez de la mañana. La hora de apertura del centro, bien visible en un cartel colgado en la pared de fuera, era a las ocho de la mañana.

Evidentemente, las normas no se habían fijado con el objetivo de socavar la efectividad de todo el sistema sanitario de la India. Por el contrario, es probable que estuvieran escritas por un funcionario bienintencionado con una visión personal de lo que debería hacer el sistema, pero que no prestó mucha atención a lo que eso exigía sobre el terreno. Esto es lo que llamamos, para abreviar, el problema de las «tres íes»: ideología, ignorancia, inercia. Este problema anula muchos esfuerzos que teóricamente tendrían que ayudar a los pobres.

La carga de trabajo de las enfermeras estaba basada en una *ideología* que pretende que sean esforzadas trabajadoras sociales, se había diseñado con *ignorancia* de las condiciones que operan sobre el terreno y que sobrevive, en su mayor parte sobre el papel, gracias a la *inercia*. Puede que cambiar las reglas para que el trabajo sea factible no sea suficiente para hacer que las enfermeras vayan a trabajar con regularidad, pero tiene que ser un primer paso necesario.

El mismo problema de las tres íes ha socavado de forma similar el esfuerzo de la India para hacer que los colegios rindan cuentas a los padres y a los alumnos. La última gran reforma educativa de la India introdujo la idea de la participación de los padres en la supervisión de las escuelas de enseñanza primaria. Bajo el Sarva Siksha Aviyan (SSA), un programa intensivo financiado a escala federal para mejorar la calidad de la enseñanza, cada pueblo está llamado a crear un «comité local de educación» (o VEC, el equivalente local de las asociaciones de madres y padres de alumnos). Este comité debe ayudar a gestionar la escuela, encontrar vías para mejorar la calidad de la enseñanza e informar de los problemas que se produzcan. El VEC tiene la opción de solicitar fondos para contratar un profesor adicional de apoyo y, si consigue el dinero necesario, tiene la potestad de seleccionar al profesor y, si fuese necesario, también de despedirle. Esta capacidad es importante porque los profesores no son baratos. Pero en una encuesta que hicimos en el distrito de Jaunpur, en Uttar Pradesh (el estado más poblado de la India) casi cinco años después de que comenzase el programa, comprobamos que el 92 por ciento de los padres nunca habían oído hablar del VEC. Además, cuando entrevistamos a padres que eran miembros del VEC, uno de cada cuatro no sabía que lo era y, entre los que sí lo sabían, cerca de dos terceras partes desconocían el programa Sarva Siksha Aviyan y su derecho a contratar profesores.

Este programa sufría las consecuencias del típico problema de las tres íes. Inspirado por una ideología —el poder del pueblo es bueno— y diseñado ignorando lo que la gente quiere y cómo funciona el pueblo, al estudiarlo se revelaba que se sostenía sobre la inercia. Durante muchos años nadie le había hecho caso, salvo algún funcionario en algún lugar, que se aseguraba de que se rellenaran todo los impresos.

Al trabajar con Pratham, la ONG educativa de la India que se responsabiliza del Annual State of Education Report (ASER [Informe Anual sobre el Estado de la Educación]) y del programa Read India que

comentamos en el capítulo cuarto sobre educación, pensamos que para revitalizar el VEC se podría hacer que los padres fuesen más conscientes de sus derechos. Auspiciados por el Sarva Siksha Aviyan se envió equipos de personal de campo de Pratham a 65 pueblos seleccionados aleatoriamente para que informaran a los padres sobre sus derechos y los movilizaran[35]. Como el equipo de Pratham tenía algunas dudas de que con solo decirle a la gente lo que pueden hacer se lograse algún impacto —es decir, sin necesidad de decirles *por qué* debían hacer algo—, en otros 65 pueblos un equipo de Pratham enseñó a los interesados cómo hacer el examen de nivel de lectura y de matemáticas, que son la base de ASER, y la forma de preparar un boletín de notas del pueblo. La discusión sobre el boletín de notas (que reveló que el número de niños capaces de leer y escribir era tristemente bajo en la mayoría de los pueblos) fue el punto de arranque del debate sobre el papel potencial que podrían jugar los padres y el VEC.

Pero, al cabo de un año, ninguno de estos programas había tenido efectos sobre la participación de los padres en el VEC, el dinamismo del VEC o el aprendizaje infantil (que es lo que realmente nos interesa). No puede achacarse a que la comunidad no estuviera preparada para movilizarse. El equipo de Pratham también había pedido a la comunidad que buscase algunos voluntarios que quisieran aprender las técnicas del programa Read India de Pratham para enseñar a leer a los niños y que luego les impartieran clases de lectura en horario extraescolar. Hubo voluntarios y cada uno de ellos impartió varias clases. Como vimos en el capítulo cuarto, los niveles de lectura de los niños mejoraron drásticamente en estos pueblos.

La explicación de la diferencia la encontramos en el hecho de que la gente del pueblo había recibido una tarea clara y concreta: identificar a los voluntarios y mandar a los niños que lo necesitasen a las clases de recuperación. Esto estaba definido mucho mejor que el objetivo, probablemente demasiado ambicioso, de convencer a la gente para que presionara a la administración para conseguir más profesores o el de forzar a los profesores a que vayan a clase, como habría hecho la SSA. En Kenia, un estudio que le dio a las asociaciones de padres una tarea más concreta consiguió que actuasen. Las asociaciones recibieron una cantidad de dinero para poder contratar más profesores y, en algunas escuelas, recibieron también la responsabilidad adicional de controlar de cerca lo que hacía ese profesor adicional y de asegurarse de que la escuela no lo estaba infrautilizando. El programa se puso en marcha adecuadamente en todos los colegios y sus efectos fueron más importantes en las escuelas donde a

la asociación de padres se le pidió que controlara su funcionamiento[36]. Por tanto, la participación de padres y madres en las escuelas puede mejorar, pero exige una reflexión sobre lo que se les pide.

Lo que ponen de manifiesto estos dos ejemplos —las enfermeras y las asociaciones de padres— es que el despilfarro a gran escala y el fallo de las políticas a menudo no se produce porque exista algún problema estructural, sino por dejadez en la fase de diseño de esas políticas. La buena política puede o no ser necesaria para conseguir buenas políticas, pero lo que está claro es que no resulta suficiente.

En definitiva, no hay justificación para creer, como se diría desde el punto de vista de la economía política, que la política siempre se impone sobre las políticas. Ahora podemos dar un paso más e invertir la jerarquía entre política y políticas. ¿Cabe la posibilidad de que las buenas políticas sean un primer paso hacia la buena política?

Los votantes, incluso cuando inicialmente son parciales, ajustan sus puntos de vista en función de lo que ven que está ocurriendo sobre el terreno. Las mujeres con responsabilidades de gestión local en la India son un ejemplo de ello. Mientras en Delhi la élite seguía convencida de que las mujeres no podían adquirir más poder por decreto, los ciudadanos de a pie estaban mucho más abiertos a creer lo contrario. Antes de la política que reservaba una tercera parte de los puestos de cabeza del *panchayat* a las mujeres, eran muy pocas las elegidas para puestos con poder político. En Bengala Occidental, en los GP donde nunca se habían reservado puestos para alcaldesas, el 10 por ciento de los *pradhans* en 2008 eran mujeres. Como es lógico, cuando se reservaron los puestos para las mujeres la proporción se disparó hasta el 100 por ciento. No obstante, cuando un puesto que había sido reservado volvió a abrirse, la probabilidad de que volviera a elegirse a una mujer fue también mayor. La proporción de mujeres elegidas aumentó hasta el 13 por ciento en puestos que, en el pasado, se habían reservado una vez a mujeres y al 17 por ciento si se habían reservado en dos elecciones. Ocurrió lo mismo con los representantes de los ayuntamientos en Mumbai[37]. Una de las razones fue que habían cambiado las actitudes de los votantes hacia las mujeres. En Bengala Occidental, para medir los prejuicios sobre la competencia de los candidatos, se pidió a los lugareños que escucharan la grabación de un discurso[38]. Todos escucharon el mismo discurso, pero algunos lo

escucharon grabado por una voz de hombre y otros por una voz de mujer. Después de oírlo, se les pidió que juzgasen su calidad. En los pueblos donde nunca había habido puestos reservados para mujeres y que, por tanto, no tenían la experiencia de una mujer alcaldesa, los hombres que escucharon el discurso «masculino» lo valoraron con mejor nota que los que escucharon el «femenino». Por el contrario, en los pueblos donde sí se habían reservado esos puestos para mujeres alguna vez, los hombres prefirieron el discurso «femenino». Los hombres reconocieron que las mujeres eran capaces de poner en marcha buenas políticas y cambiaron su opinión respecto a las dirigentes femeninas. Reservar temporalmente una tercera parte de los puestos para mujeres, por tanto, no solo supuso fuentes adicionales de agua potable, sino también una transformación permanente del papel de la mujer en la política.

Las buenas políticas también pueden romper el círculo vicioso de las expectativas reducidas. Si el gobierno empieza a producir, la gente empezará a tomarse la política más en serio y a presionar a los gobiernos para que produzcan más, en lugar de no votar, o de votar, sin pensar mucho, a los candidatos de su etnia, o de empuñar las armas contra el gobierno.

Un estudio hecho en México comparó el comportamiento electoral en las elecciones presidenciales de 2000 de dos tipos de pueblos: aquellos que se habían beneficiado del programa de asistencia PROGRESA —que ofrecía transferencias monetarias a los hogares pobres, condicionadas a las visitas a centros de salud y a que los hijos fueran a la escuela— durante seis meses y los que se habían beneficiado del mismo programa durante veintiún meses[39]. En los pueblos donde el programa había durado más, tanto la asistencia a las urnas como la proporción de votos a favor del PRI (el partido que les había traído PROGRESA) fue superior. No pudo ser porque el programa «comprara» los hogares ya que, en ese momento, todos ellos habían recibido las transferencias y conocían las reglas. La respuesta, en términos de un mayor compromiso (mayor asistencia) y de una recompensa al partido que creó el programa (más votos al PRI), se debe a que el programa consiguió mejorar la salud y la educación y a que los hogares que habían recibido las transferencias durante más tiempo ya habían empezado a notar los beneficios en sus vidas. En un contexto donde se crean y se incumplen demasiadas promesas electorales, los logros tangibles dan información útil a los votantes acerca de lo que pueden hacer los candidatos en el futuro.

La falta de confianza puede explicar por qué Wantchekon, en el experimento de 2001 en Benin, descubrió que el mensaje clientelista tenía más éxito que el llamamiento a favor del interés general. Cuando los políticos hablaron en términos generales sobre el «interés público», nadie los tomó en serio. Pero, en cambio, el mensaje clientelista más o menos convenció a los votantes. Si el mensaje del «interés general» hubiese sido más claro, hubiese concretado algunas propuestas más específicas y hubiese planteado una agenda sobre la que los candidatos elegidos tuvieran que rendir cuentas a sus votantes, estos habrían sido más influenciables.

Wantchekon llevó a cabo un experimento de seguimiento, previo a las elecciones de 2006, que indica que los votantes, en realidad, están dispuestos a apoyar a los políticos que se toman en serio el trabajo de plantear y de explicar la política social[40]. Junto con otros líderes de la sociedad civil de Benin, Wantchekon empezó organizando una amplia consulta: «Elecciones 2006: ¿Qué alternativa de políticas?». Hubo cuatro comisiones sobre educación, salud pública, gobernanza y planificación urbana. Cuatro expertos (dos de Benin y dos de los países vecinos, Níger y Nigeria) prepararon un libro blanco con recomendaciones de políticas. Todas ellas eran propuestas amplias, sin componentes clientelistas. Asistieron al encuentro todos los partidos políticos con representación parlamentaria, junto con representantes de varias ONG. Después de la reunión, varios partidos se ofrecieron voluntarios para aplicar de forma experimental las propuestas hechas en el encuentro como plataformas electorales. Así lo hicieron mediante asambleas locales en pueblos seleccionados al azar, donde se presentaron las propuestas con detalle y donde los participantes pudieron responder y reaccionar. En las localidades escogidas como grupo de comparación se llevaron a cabo los típicos mítines festivos, con la habitual mezcla de mensajes clientelistas y propuestas de políticas amplias, pero vagas. En esta ocasión los resultados fueron a la inversa, pues en lugar de apoyar el mensaje clientelista, la asistencia a las urnas y el apoyo al partido que llevaba la campaña fueron superiores en los pueblos donde se habían organizado las asambleas locales y donde se habían debatido propuestas de política concretas.

Este resultado muestra que un mensaje creíble puede convencer al electorado para que vote a favor de políticas de interés general. Una vez que aparece la confianza, también cambian los incentivos del político individual que empieza a sentir que, si hace algo bien, será apreciado y reelegido. Muchas personas en posiciones de poder tienen motivaciones

encontradas —les gustaría ser queridos o hacer el bien, en ambos casos porque les importa y porque refuerza su posición, incluso cuando son corruptos—. Estos individuos harán cosas para promover el cambio siempre que no sean totalmente incoherentes con sus objetivos económicos. Una vez que el gobierno demuestra que está intentando producir y se gana la confianza del pueblo, surge una posibilidad adicional. El gobierno se podrá permitir entonces preocuparse menos por el corto plazo, interesarse menos en ganar la aprobación del votante a toda costa y estar menos obligado a satisfacer prebendas. Ahí está su oportunidad de preparar políticas mejores y de mayor alcance temporal. Como vimos en el capítulo cuarto, el éxito de PROGRESA animó a Vicente Fox, que fue presidente después de que el PRI perdiese el poder en México, a expandir el programa en lugar de clausurarlo. Es más, se han ido creando programas similares por toda América Latina y, desde ahí, por todo el mundo. Al principio, son menos populares que simples donativos porque, para conseguir el dinero, la familia tiene que hacer algo que, si no, no querría hacer, si bien se cree (aunque, como vimos, quizá sea incorrecto) que la condicionalidad es parte integral de la ruptura del ciclo de la pobreza. Es alentador que los partidos, tanto de derecha como de izquierda, crean ahora que deberían presentarse a las elecciones con programas que sitúan esta perspectiva a largo plazo en el centro de la agenda política.

Muchos académicos y expertos occidentales son tremendamente pesimistas sobre las instituciones políticas del mundo en desarrollo. Dependiendo de su orientación política, pueden echar la culpa a las viejas instituciones agrarias, al pecado original de Occidente —la colonización y sus instituciones políticas orientadas a obtener recursos— o simplemente a la cultura desafortunada en la que están estancados estos países. Sea como fuere, este punto de vista sostiene que las malas instituciones políticas son responsables, en gran medida, de mantener en la pobreza a los países pobres. Salir de esa situación es difícil y algunos creen que esta es razón suficiente para tirar la toalla. Otros quieren imponer el cambio institucional desde fuera. Tanto Easterly como Sachs se sienten algo incómodos con estos argumentos, por diferentes razones. Easterly no cree que los «expertos» occidentales deban juzgar si un conjunto de instituciones políticas de otro lugar es necesariamente bueno o malo en ese contexto concreto. Sachs sostiene que las instituciones pobres son una

enfermedad de los países pobres; podemos atacar la pobreza con éxito, quizá de una forma limitada, incluso en contextos institucionales malos, si nos concentramos en programas concretos y mensurables; y hacer que la gente sea más rica y tenga un mayor nivel educativo puede generar un círculo virtuoso del que surjan buenas instituciones.

Estamos de acuerdo con los dos: el énfasis en las grandes INSTITUCIONES, como condición necesaria y suficiente para que ocurra cualquier cosa buena, está fuera de lugar. Las restricciones políticas son reales y dificultan que puedan encontrarse grandes soluciones para los grandes problemas. Pero, al margen, hay una capacidad considerable de mejora de las instituciones y de las políticas. La comprensión cuidadosa de los motivos y de las restricciones de cada uno (los pobres, los funcionarios, los contribuyentes, los políticos electos, etcétera) puede conducir a políticas e instituciones mejor diseñadas y menos proclives a sufrir las consecuencias de la corrupción o de la negligencia. Estos cambios serán graduales, pero se sostendrán y crecerán sobre sí mismos. Pueden suponer el comienzo de una revolución silenciosa.

EN LUGAR DE UNA CONCLUSIÓN GENERAL

Los economistas (y otros expertos) no parecen tener nada muy útil que decir en relación con las causas que hacen que unos países crezcan y otros no. Casos perdidos como Bangladesh o Camboya se convierten en pequeños milagros. Casos emblemáticos como Costa de Marfil descienden al grupo de países más pobres. Visto en retrospectiva, siempre se puede elaborar un razonamiento que explique lo sucedido en cada caso. Pero lo cierto es que, en gran medida, somos incapaces de predecir dónde se producirá el crecimiento y no entendemos muy bien por qué se encienden las cosas de repente.

Sin embargo, puesto que el crecimiento económico exige tanto fuerza de trabajo como fuerza intelectual, parece plausible que, cuando se produzca la chispa, aumente la probabilidad de que se encienda el fuego si las mujeres y los hombres tienen estudios, buena alimentación y salud, y si los ciudadanos tienen la seguridad y la confianza suficiente para invertir en sus hijos y para dejarles que se vayan de casa para ocupar nuevos empleos en la ciudad.

Pero puede que, hasta que eso ocurra, se necesite hacer algo para que la espera de la chispa del crecimiento sea más llevadera. Si se permite que triunfen la miseria y la frustración, y si el enfado y la violencia toman las riendas de la situación, tal vez la chispa no llegue a producirse. Una política social que funcione, que impida que la gente pase al ataque porque sienta que no tiene nada que perder, puede convertirse en un paso fundamental para proteger la cita del país con ese despegue tan difícil de alcanzar.

Incluso en el caso de que todo esto no sea cierto —si la política social no tiene nada que ver con el crecimiento—, siguen existiendo abrumadoras razones para hacer todo lo posible por mejorar las vidas de los pobres ahora, sin esperar a la próxima chispa. Establecimos el argumento formal en el capítulo introductorio: no hay justificación para tolerar la pérdida de vidas y de talento que trae consigo la pobreza, puesto que sabemos cómo remediarlo. Como ha mostrado este libro, aunque no tenemos la varita mágica para erradicar la pobreza —ninguna medicina para todo—, sí

sabemos algunas cosas sobre cómo mejorar la vida de los pobres. Concretamente, podemos extraer cinco lecciones principales.

En primer lugar, los pobres muchas veces carecen de información fundamental y se creen cosas que no son ciertas. No están muy seguros de las ventajas de vacunar a los niños; piensan que lo que se aprende durante los primeros años de estudios no vale para nada; no saben cuánto fertilizante necesitan usar; desconocen cuál es la forma más fácil de contagiarse de VIH; no saben lo que hacen sus políticos una vez que gobiernan. Cuando sus firmes creencias resultan ser incorrectas, acaban tomando la decisión equivocada, lo que a veces acarrea consecuencias trágicas —piénsese en las niñas que tienen relaciones sexuales sin protección con hombres mayores o en los agricultores que utilizan el doble de fertilizante de lo debido—. Incluso cuando saben que no saben, la incertidumbre resultante puede ser dañina. Por ejemplo, la incertidumbre sobre las ventajas de las vacunas se suma a la tendencia universal a posponer las cosas, con el resultado de que los niños se quedan sin vacunar. Los ciudadanos que votan a ciegas son más proclives a elegir a alguien de su grupo étnico a costa de aumentar la intolerancia y la corrupción.

Hemos visto muchos ejemplos en los que un poco de información marca una gran diferencia. Sin embargo, no todas las campañas informativas tienen éxito. Para que funcione una campaña debe tener varias características: debe decir algo que la gente no sepa ya (los consejos generales como «Sin sexo antes del matrimonio» parece que son menos efectivos); debe comunicarlo de una manera sencilla y atractiva (una película, un programa de televisión, un boletín de notas bien diseñado); y debe proceder de una fuente fiable (parece que se percibe a la prensa como fiable, lo que no deja de ser interesante). Uno de los corolarios de esta perspectiva es que los gobiernos pagan un coste inmenso en cuanto a pérdida de credibilidad cuando dicen cosas que son engañosas, confusas o falsas.

En segundo lugar, sobre los pobres recae la responsabilidad de demasiados aspectos de su vida. Cuanto más rico eres, más decisiones «acertadas» se toman por ti. Los pobres no tienen traídas de agua y, por tanto, no se benefician del cloro que el ayuntamiento vierte en los depósitos. Si quieren agua potable limpia, tienen que depurarla por su cuenta. No se pueden permitir desayunos con cereales preparados y enriquecidos, así que tienen que asegurarse de que toman, ellos y sus hijos,

los nutrientes suficientes. No tienen una manera automática de ahorrar (como son los planes de pensiones o las aportaciones a la Seguridad Social), por lo que deben encontrar mecanismos para asegurarse de que lo hacen. Estas decisiones son difíciles para cualquiera, porque requieren reflexionar hoy, o asumir algún otro pequeño coste hoy, y las ventajas suelen obtenerse en un futuro lejano. Por eso es muy fácil caer en la trampa de posponer las cosas. En el caso de los pobres, además hay que sumar que sus vidas son, de por sí, mucho más exigentes que las nuestras. Muchos gestionan pequeños negocios en sectores altamente competitivos. Los demás, casi todos trabajan como jornaleros y tienen que preocuparse constantemente de cómo conseguir su próximo contrato. Esto quiere decir que sus vidas podrían mejorar significativamente facilitándoles al máximo que puedan hacer lo más adecuado, para lo que podemos usar el poder de las opciones por defecto y de los pequeños empujones: la sal enriquecida con hierro y con yodo podría abaratarse tanto que todo el mundo la comprara. Las cuentas de ahorro (esas que convierten en algo sencillo ingresar dinero y en algo un poco más costoso retirarlo) podrían ponerse a disposición de todos, incluso subvencionando el coste para el banco que las ofrece, si fuese necesario. El cloro podría estar disponible junto a cada fuente de aprovisionamiento de agua, allí donde no hay agua corriente. Hay muchos ejemplos similares.

En tercer lugar, hay buenas razones para creer que faltan mercados para los pobres o que, en algunos de ellos, se enfrentan a precios muy desfavorables. Los pobres obtienen un tipo de interés negativo por sus cuentas de ahorro (si es que tienen la suerte de tener una) y pagan intereses desorbitados por los préstamos que reciben (si pueden conseguir uno), porque incluso el manejo de pequeñas cantidades conlleva un coste fijo. El mercado de seguros sanitarios para los pobres no se ha desarrollado, a pesar de los efectos catastróficos que les provocan los problemas graves de salud. Esto es así porque las opciones de seguros que se pueden mantener en el mercado (coberturas contra enfermedades graves, coberturas contra riesgos meteorológicos basadas en fórmulas) son limitadas y no son lo que quieren los pobres.

En algunos casos, una innovación tecnológica o institucional puede hacer que aparezca un mercado donde antes no existía. Eso es lo que ocurrió con los microcréditos, que consiguieron que préstamos reducidos a tipos de interés más asequibles fueran accesibles a millones de personas pobres, aunque quizá no a los más pobres. Durante los próximos años, los

sistemas de transferencia electrónica de dinero (con teléfonos móviles y similares) y otros que permitan la identificación personal pueden reducir drásticamente el coste de ofrecer a los pobres servicios de ahorro y de transferencia de dinero. Pero también tenemos que reconocer que en algunos casos sencillamente no se dan las condiciones para que surja un mercado por sí solo. Es entonces cuando los gobiernos deberían apoyar al mercado para que ofreciera las condiciones necesarias o, si no funciona, para que considerara la provisión de los servicios por su cuenta.

Deberíamos admitir que esto suponga la entrega de bienes o servicios (como mosquiteros o visitas a centros de salud preventiva) gratuitos o incluso que se recompense a la gente, por extraño que pueda parecer, por hacer cosas que son buenas para ellos. Puede que la desconfianza en la distribución gratuita de bienes y servicios entre diversos expertos haya ido demasiado lejos, incluso desde un punto de vista de mero coste-beneficio. Si se mide el coste por persona atendida, a menudo acaba siendo más barato distribuir un servicio gratuitamente que intentar obtener una tasa. En algunos casos la intervención puede consistir en asegurar que el precio de un producto vendido en el mercado sea lo suficientemente atractivo como para permitir que el mercado se desarrolle. Por ejemplo, los gobiernos podrían subvencionar las pólizas de seguros o distribuir vales que los padres puedan llevar a cualquier colegio, público o privado, o podrían obligar a los bancos a ofrecer a todos cuentas de ahorro muy básicas a cambio de una comisión nominal. Es importante tener en mente que estos mercados subvencionados tienen que estar regulados cuidadosamente para asegurar que funcionen bien. Por ejemplo, los vales escolares funcionan bien cuando todos los padres tienen la posibilidad de averiguar qué colegio es el más adecuado para su hijo; de lo contrario, pueden convertirse en una forma de dar todavía más ventaja a los padres espabilados.

En cuarto lugar, los países pobres no están condenados al fracaso porque sean pobres ni porque hayan tenido una historia desafortunada. Es cierto que las cosas a veces no funcionan en estos países: programas destinados a ayudar a los pobres que acaban en manos inadecuadas; profesores que enseñan con desgana o que, simplemente, no enseñan; carreteras debilitadas por el robo de materiales que se hunden bajo el peso de camiones sobrecargados; y así sucesivamente. Pero muchos de estos fracasos tienen menos que ver con alguna gran conspiración de las élites para mantener su control sobre la economía que con algún fallo evitable en

el diseño detallado de las políticas y con las ubicuas tres íes: ignorancia, ideología e inercia. Se espera que las enfermeras desempeñen trabajos que no podría desarrollar una persona normal y, sin embargo, nadie se cree obligado a cambiar la descripción de sus puestos de trabajo. La moda del momento (sean embalses, médicos descalzos, microcréditos o lo que sea) se convierte en una política sin prestar atención a la realidad en la que se supone que va a operar. En cierta ocasión, un alto funcionario de la India nos dijo que los comités locales de educación siempre incluían al padre del mejor estudiante del colegio y al padre del peor. Cuando preguntamos cómo decidían quién era el mejor y quién el peor, puesto que no hay exámenes hasta cuarto curso, cambió rápidamente de tema. Pero incluso estas normas absurdas, una vez que son aprobadas, se mantienen por pura inercia.

La parte positiva, si es que esta es la expresión adecuada, es que cabe la posibilidad de mejorar la gobernanza y las políticas sin cambiar las estructuras existentes, tanto políticas como sociales. Hay un margen de mejora enorme incluso en los contextos institucionales «buenos», así como algún margen para la acción incluso en los malos. Se puede lograr una pequeña revolución asegurándose de que se invita a todo el mundo a participar en las asambleas municipales; supervisando a los empleados públicos y haciéndoles responsables de los fracasos en el desarrollo de sus obligaciones; supervisando a los políticos a todos los niveles y compartiendo esta información con los votantes; y dejando claro ante los usuarios de servicios públicos lo que pueden esperar de ellos —cuáles son los horarios exactos del centro de salud, a cuánto dinero o a cuántas bolsas de arroz tienen derecho—.

Por último, las expectativas sobre lo que puede o no hacer la gente se convierten demasiado a menudo en profecías autocumplidas. Los niños dejan la escuela cuando sus maestros (y a veces sus padres) les dan a entender que no son lo suficientemente inteligentes para superar los programas; los vendedores de fruta no se esfuerzan en devolver los préstamos porque piensan que volverán a endeudarse rápidamente; las enfermeras dejan de ir a trabajar porque nadie supone que van a estar allí; los políticos de los que nadie espera resultados carecen de incentivos para intentar mejorar la vida de la gente. No es fácil cambiar las expectativas, pero tampoco es imposible. Después de ver a una mujer *pradhan* en su pueblo, los vecinos no solo olvidaron sus prejuicios contra las mujeres políticas sino que incluso empezaron a pensar que su hija podría

convertirse también en una de ellas; los profesores a quienes se dice que su trabajo consiste tan solo en asegurarse de que los niños aprendan a leer pueden lograr el objetivo en lo que dura un campamento de verano. Lo que es más importante, el rol de las expectativas implica que el éxito, a menudo, se retroalimenta. Cuando empieza a mejorar una situación, la propia mejora afecta a las creencias y al comportamiento. Esta es una razón más por la que no siempre hay que tener miedo a dar cosas gratis (incluso dinero) si son necesarias para poner en marcha un círculo virtuoso.

A pesar de estas cinco lecciones, estamos muy lejos de saber todo lo que podemos y necesitamos saber. En cierto sentido, este libro es una invitación para mirar más de cerca. Si evitamos esa forma perezosa de pensar en términos de fórmulas que reducen cada problema al mismo conjunto de reglas generales; si escuchamos a las personas pobres y nos obligamos a entender la lógica de sus decisiones; si aceptamos la posibilidad de error y sometemos cada idea, incluso las que aparentemente tienen más sentido común, a un ensayo empírico riguroso, no solo seremos capaces de construir una caja de herramientas de políticas eficaces, sino que también entenderemos mejor por qué los pobres viven de la forma en que viven. Armados con esta comprensión paciente, podemos identificar las trampas de pobreza donde realmente se encuentran y podemos saber qué instrumentos necesitamos dar a los pobres para ayudarles a salir de ellas.

Puede que no tengamos mucho que decir sobre políticas macroeconómicas o sobre reformas institucionales, pero no se deje confundir por la aparente modestia de la empresa: los cambios pequeños pueden tener efectos grandes. Es posible que los parásitos intestinales sean el último tema de conversación que abordaría en una cita especial, pero los niños de Kenia que recibieron tratamiento para sus parásitos durante dos años, en lugar de uno solo (a un coste de 1,36 dólares PPC por niño y año, todo incluido), ganaron un 20 por ciento más al año de adultos, lo que significa 3269 dólares PPC a lo largo de su vida. El efecto tal vez sería menor si la desparasitación fuera universal, pues los niños que tuvieron la suerte de ser desparasitados podrían haber asumido los trabajos de otros, al menos en parte. Pero para poner este número en perspectiva cabe señalar que la mayor tasa de crecimiento per cápita sostenida que se recuerda es de cerca del 4,5 por ciento entre 2006 y 2008. Si lográramos apretar una palanca macroeconómica que pudiese hacer que se repita esta clase de

crecimiento sin precedentes, todavía harían falta cuatro años para incrementar el ingreso medio en ese mismo 20 por ciento. Y resulta que nadie tiene una palanca así.

Tampoco tenemos una palanca que garantice la erradicación de la pobreza, pero una vez que lo aceptamos, el tiempo está de nuestra parte. La pobreza nos ha acompañado durante muchos miles de años; si tenemos que esperar otros cincuenta o cien años para ver su fin, así sea. Al menos podemos dejar de fingir que hay alguna solución sencilla y, en su lugar, podemos unir nuestras manos a las de millones de personas bienintencionadas de todo el mundo —cargos electos y funcionarios, maestros y trabajadores de ONG, académicos y empresarios— en la búsqueda de muchas ideas, grandes y pequeñas, que algún día nos llevarán a ese mundo en el que nadie tenga que vivir con 99 centavos al día.

AGRADECIMIENTOS

Nos hicimos economistas del desarrollo gracias a nuestras madres, Nirmala Banerjee y Violaine Duflo. Las dos expresaron de forma constante, en sus vidas y en sus trabajos, que no estaban dispuestas a vivir con la injusticia que veían en el mundo. Tendríamos que haber estado sordos y ciegos para evitar su influencia.

Nuestros padres, Dipak Banerjee y Michel Duflo, nos enseñaron lo importante que es acertar con la argumentación. No siempre alcanzamos el nivel de precisión que ellos se exigían a sí mismos, pero logramos comprender por qué es el nivel correcto.

El origen de este libro fue una conversación que tuvimos en 2005 con Andrei Shleifer, que entonces era el editor del *Journal of Economic Perspectives*. Nos pidió que escribiéramos algo sobre los pobres. Mientras redactábamos ese artículo, que acabó llamándose «Las vidas económicas de los pobres», nos dimos cuenta de que era una manera de poner en común los datos e ideas, numerosas y dispares, que nos pasamos la vida tratando de entender. Más tarde, nuestro agente Max Brockman nos convenció de que podría interesar la publicación de un libro surgido de ese artículo.

Muchos de esos datos e ideas se deben a otras personas: a quienes nos enseñaron, a nuestros tutores, a quienes nos pusieron retos; asimismo, a nuestros coautores, coeditores, alumnos y amigos; a nuestros compañeros del Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab; y a muchas personas con las que hemos trabajado por todo el mundo, en administraciones públicas y organizaciones del desarrollo. Cualquier listado de las influencias específicas que recibimos seguramente estará incompleto e incluso resultará injusto. No obstante, a pesar de ello, nos gustaría agradecer a Josh Angrist, Rukmini Banerji, Annie Duflo, Neelima Khetan, Michael Kremer, Andreu Mas Colell, Eric Maskin, Sendhil Mullainathan, Andy Newman, Rohini Pande, Thomas Piketty y Emmanuel Saez que, cada uno a su manera, influyeron más de lo que creen en moldear las ideas recogidas en este libro. Esperamos que el resultado no les decepcione del todo.

Nos beneficiamos tremendamente de los comentarios que hicieron muchas personas a los sucesivos borradores del libro: Daniel Cohen, Angus Deaton, Pascaline Dupas, Nicholas Kristof, Greg Lewis, Patrick McNeal, Rohini Pande, Ian Parker, Somini Sengupta, Andrei Shleifer y Kudzai Takavarasha. Emily Breza y Dominic Leggett leyeron cada capítulo varias veces y propusieron mejoras importantes. Gracias a ellos el libro es mucho mejor, aunque probablemente no sea tan bueno como lo habrían hecho ellos si hubiésemos sido menos impacientes para terminarlo. Fue estupendo trabajar con nuestro editor en PublicAffairs, Clive Priddle. Cuando él se hizo cargo, el libro vio la luz.

Índice analítico



ABHIJIT VINAYAK BANERJEE es profesor de Economía el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Ha sido presidente del Bureau for Research in the Economic Analysis of Development y *fellow* de la Fundación Guggenheim y la Fundación Alfred P. Sloan. Ha recibido numerosos galardones, incluyendo el Premio Infosys, en 2009, y ha sido asesor honorario de muchas organizaciones, entre ellas el Banco Mundial y el gobierno de la India.

ESTHER DUFLO es profesora de Lucha contra la Pobreza y Economía del Desarrollo en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Estudió en la École Normale Supérieure de Paris y en el MIT. Ha recibido numerosos premios y galardones, incluyendo la Medalla John Bates Clark de 2010 al mejor economista estadounidense menor de 40 años y un premio «genius» de la Fundación MacArthur en 2009. Fue incluida entre los ocho mejores economistas jóvenes por la revista *The Economist*, entre los cien pensadores más influyentes del mundo por la revista *Foreign Policy*, y entre los «cuarenta líderes empresariales menores de cuarenta» más destacados de 2010 por la revista *Fortune*.

Notas

Prólogo

[1] A lo largo de todo el libro utilizamos la primera persona del plural siempre que alguno de los dos autores haya estado presente en una entrevista. **<<**

[2] La referencia que utilizamos para nuestra definición de pobreza procede del trabajo de Angus Deaton y Olivier Dupriez, «Purchasing Power Parity for the Global Poor», *American Economic Journal: Applied Economics*, 3 (2) (abril de 2011), pp. 137-166. ¿Cuánto necesitan ajustarse los precios para reflejar el coste de la vida? El proyecto ICP, liderado por el Banco Mundial, ha recabado un conjunto exhaustivo de datos sobre precios en 2005. Deaton y Dupriez los utilizaron para calcular el coste de una cesta de bienes representativa del consumo típico de los pobres en todos los países pobres para los que tenían datos. Para este ejercicio tomaron como referencia la rupia india y un índice de precios para ese país que, comparado con Estados Unidos, permite expresar el umbral de pobreza en dólares ajustados por la paridad de poder de compra. Proponen un umbral de pobreza de 16 rupias, resultante de calcular el umbral de pobreza media de los cincuenta países donde vive la gran mayoría de los pobres, ponderada por el número de pobres en esos países. A partir de ahí, el tipo de cambio ajustado al índice de precios entre la India y Estados Unidos les sirve para convertir las 16 rupias en dólares, obteniendo la cifra de 99 centavos de dólar. A lo largo del libro presentamos todos los precios en moneda local y en dólares de 2005 ajustados a Paridades de Poder de Compra (que denominaremos como «dólares PPC»), utilizando las cifras de Deaton y Dupriez. El precio de cualquier cosa que aparezca citado en el libro puede ponerse en proporción al estándar de vida de los pobres: por ejemplo, algo que cuesta 3 dólares PPC equivale aproximadamente al triple del umbral de pobreza. <<

1. PIÉNSALO BIEN, PERO PIÉNSALO OTRA VEZ

[1] Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, *Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe 2010*. <<

[2] Pratham Annual Status of Education Report 2005: Final Edition, disponible en **http://scripts.mit.edu/~varun_ag/readinggroup/images/1/14/ASER.pdf**. **<<**

[3] Deborah Small, George Lowenstein y Paul Slovic, «Sympathy and Callousness: The Impact of Deliberative Thought on Donations to Identifiable and Statistical Victims», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, núm. 102 (2007), pp. 143-153. <<

[4] Jeffrey Sachs, *The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time*, Nueva York, Penguin Press, 2005. *[El fin de la pobreza. Cómo conseguirlo en nuestro tiempo*, trad. de Ricardo García Pérez y Ricard Martínez i Muntada, Madrid, Debate, 2006]. <<

[5] William Easterly, *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*, Oxford, Oxford University Press, 2006; y William Easterly, *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, MIT Press, 2001. *[En busca del crecimiento. Andanzas y tribulaciones de los economistas del desarrollo*, trad. de Bernardo Kugler, Barcelona, Antoni Bosch, 2003]. <<

[6] Dambisa Moyo, *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa*, Londres, Allen Lane, 2009. <<

[7] A lo largo de todo el libro, al presentar datos en la moneda local de un país se ofrece la cantidad equivalente en dólares ajustados al coste de la vida (véase la nota núm. 1 del prólogo). Esto se señala como PPC (dólares en paridad de poder de compra). <<

[8] Todd Moss, Gunilla Pettersson y Nicolas van de Walle, «An Aid-Institutions Paradox? A Review Essay on Aid Dependency and State Building in Sub-Saharan Africa», documento de trabajo núm. 74, Center for Global Development (enero 2006). De todos modos, 23 de los 46 países recibieron ayuda superior al 10 por ciento de su presupuesto y 11 obtuvieron más del 20 por ciento. <<

[9] Peter Singer, «Famine, Affluence, and Morality», *Philosophy and Public Affairs*, vol. 1, núm. 3 (1972), pp. 229-243. **<<**

[10] Amartya Sen, *Development as Freedom*, Nueva York, Knopf, 1999. *[Desarrollo y libertad*, trad. de Esther Rabasco y Luis Toharia, Barcelona, Planeta, 2000]. <<

[11] Nicholas D. Kristof y Sheryl WuDunn, *Half the Sky: Turning Oppression into Opportunity for Women Worldwide*, Nueva York, Knopf, 2009. *[La mitad del cielo*, Barcelona, Duomo Ediciones, 2011]. <<

[12] Peter Singer, *The Life You Can Save*, Nueva York, Random House, 2009, disponible en http://www.thelifeyoucansave.com. <<

[13] Véase la hoja informativa sobre la malaria de la OMS, disponible en **http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs094/en/index.html**.
Nótese que aquí, al igual que en otras partes del libro, citamos las estadísticas internacionales oficiales. Es conveniente recordar que las cifras no siempre son exactas. En muchos temas, la información de estas cifras es incompleta o de calidad dudosa. **<<**

[14] C. Lengeler, «Insecticide-Treated Bed Nets and Curtains for Preventing Malaria», *Cochrane Database of Systematic Reviews*, 2 (2004), art. núm. CD000363. <<

[15] William A. Hawley, Penelope A. Phillips-Howard, Feiko O. Ter Kuile, Dianne J. Terlouw, John M. Vulule, Maurice Ombok, Bernard L. Nahlen, John E. Gimnig, Simon K. Kariuki, Margarette S. Kolczak y Allen W. Hightower, «Community-Wide Effects of Permethrin-Treated Bed Nets on Child Mortality and Malaria Morbidity in Western Kenya», *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene*, núm. 68 (2003), pp. 121-127. <<

[16] World Malaria report, disponible en **https://www.who.int/malaria/world_malaria_report_2009/en/** **<<**

[17] Pascaline Dupas, «Short-Run Subsidies and Long-Run Adoption of New Health Products: Evidence from a Field Experiment», mimeo (2010); Jessica Cohen y Pascaline Dupas, «Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment», *Quarterly Journal of Economics*, 125 (1) (febrero de 2010), pp. 1-45; V. Hoffmann, «Demand, Retention, and Intra-Household Allocation of Free and Purchased Mosquito Nets», *American Economic Review: Papers and Proceedings* (mayo 2009); Paul Krezanoski, Alison Comfort y Davidson Hamer, «Effect of Incentives on Insecticide-Treated Bed Net Use in Sub-Saharan Africa: A Cluster Randomized Trial in Madagascar», *Malaria Journal*, 9 (186) (27 de junio de 2010). **<<**

[18] Disponible en http://www.millenniumvillages.org. <<

2. ¿Mil millones de personas hambrientas?

[1] Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, «The State of Food Insecurity in the World, 2009: Economic Crises, Impact and Lessons Learned», disponible en http://www.fao.org/docrep/012/i0876e/i0876e00.htm. <<

[2] Banco Mundial, «Egypt's Food Subsidies: Benefit Incidence and Leakages», informe núm. 57446 (septiembre de 2010). **<<**

[3] A. Ganesh-Kumar, Ashok Gulati y Ralph Cummings Jr., «Foodgrains Policy and Management in India: Responding to Today's Challenges and Opportunities», Instituto Indira Gandhi de Investigación para el Desarrollo, Mumbai, e IFPRI, Washington DC, PP-056 (2007). <<

[4] Era parte de la tesis doctoral de Dipak Mazumdar en la London School of Economics. En 1986 Partha Dasgupta y Debraj Ray, siendo ambos catedráticos en Stanford, ofrecieron una explicación refinada. Véase Partha Dasgupta y Debraj Ray, «Inequality as a Determinant of Malnutrition and Unemployment: Theory», *Economic Journal*, 96 (384) (1986), pp. 1011-1034. <<

[5] Estas y otras estadísticas procedentes de la base de datos de 18 países, junto con más detalles sobre los datos, se encuentran disponibles en la página web del libro, en http://www.pooreconomics.com. <<

[6] Shankar Subramanian y Angus Deaton, «The Demand for Food and Calories», *Journal of Political Economy*, 104 (1) (1996), pp. 133-162. **<<**

[7] Robert Jensen y Nolan Miller, «Giffen Behavior and Subsistence Consumption», *American Economic Review*, 98 (4) (2008), pp. 1553-1577. <<

[8] Alfred Marshall, uno de los fundadores de la economía moderna, discute esta idea en sus *Principios de Economía* (publicados por primera vez por McMillan, Londres, 1890), usando el ejemplo de que cuando sube el precio del pan la gente «se ve forzada a recortar el consumo de carne y de los alimentos farináceos más caros; y el pan, al ser todavía el producto más barato que pueden conseguir y que comprarán, consumirán más cantidad, y no menos». Marshall atribuyó esta observación a un tal señor Giffen, y los bienes cuyo consumo disminuye cuando se abaratan se llaman «bienes Giffen». Sin embargo, con anterioridad al experimento de Jensen-Miller, la mayoría de los economistas tenían muchas dudas de que los bienes Giffen existieran en el mundo real. Véase Alfred Marshall, *Principles of Economics*, Amherst, NY, Prometheus Books, edición revisada, mayo de 1997. *[Principios de economía*, trad. de Emilio de Figueroa, Madrid, Síntesis, 2006]. <<

[9] Angus Deaton y Jean Dreze, «Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations», *Economics and Political Weekly*, 44 (7) (2009), pp. 42-65. <<

[10] «Alimentos para Todos», Cumbre Mundial sobre la Alimentación, noviembre de 1996, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. **<<**

[11] Nathan Nunn y Nancy Qian, «The Potato's Contribution to Population and Urbanization: Evidence from an Historical Experiment», documento de trabajo del NBER W15157 (2009). <<

[12] Esta es la situación que presentan Roger Thurow y Scott Kilman, dos periodistas del *Wall Street Journal*, en su libro, titulado acertadamente *Enough: Why the World's Poorest Starve in an Age of Plenty*, Nueva York, Public Affairs, 2009. <<

[13] John Strauss, «Does Better Nutrition Raise Farm Productivity?», *Journal of Political Economy*, 94 (1986), pp. 297-320. <<

[14] Robert Fogel, *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700-2100: Europe, America and the Third World*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004. *[Escapar del hambre y la muerte prematura, 1700-2100. Europa, América y el Tercer Mundo*, trad. de Sandra Chaparro, Madrid, Alianza, 2009]. **<<**

[15] Emily Oster, «Witchcraft, Weather and Economic Growth in Renaissance Europe», *Journal of Economic Perspectives*, 18 (1) (invierno de 2004), pp. 215-228. <<

[16] Elaina Rose, «Consumption Smoothing and Excess Female Mortality in Rural India», *Review of Economics and Statistics*, 81 (1) (1999), pp. 41-49. <<

[17] Edward Miguel, «Poverty and Witch Killing», *Review of Economic Studies*, 72 (4) (2005), pp. 1153-1172. <<

[18] Amartya Sen, «The Ingredients of Famine Analysis: Availability and Entitlements», *Quarterly Journal of Economics*, 96 (3) (1981), pp. 433-464. <<

[19] «Intake of Calories and Selected Nutrients for the United States Population, 1999-2000», Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades, resultados de la encuesta NHANES. <<

[20] Medida DHS Statcompiler, disponible en http://statcompiler.com, también citada en Angus Deaton y Jean Dreze, «Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations», *Economics and Political Weekly*, 44 (7) (2009), pp. 42-65. <<

[21] *Ibíd*. <<

[22] Anne Case y Christina Paxson, «Stature and Status: Height, Ability and Labor Market Outcomes», *Journal of Political Economy*, 166 (3) (2008), pp. 499-532. <<

[23] Véase el reportaje de Mark Borden sobre la reacción al artículo de Case-Paxson, disponible en **https://www.newyorker.com/magazine/2006/10/02/shortchanged.** **<<**

[24] Sarah Baird, Joan Hamory Hicks, Michael Kremer y Edward Miguel, «Worm at Work: Long-Run Impacts of Child Health Gainsh», Universidad de California Berkeley (2010), manuscrito no publicado. <<

[25] Cesar G. Victora, Linda Adair, Caroline Fall, Pedro C. Hallal, Reynaldo Martorell, Linda Richter y Harshpal Singh Sachdev, «Maternal and Child Undernutrition: Consequences for Adult Health and Human Capital», *Lancet*, 371 (9609) (2008), pp. 340-357. <<

[26] David Barker, «Maternal Nutrition, Female Nutrition, and Disease in Later Life», *Nutrition*, 13 (1997), p. 807. <<

[27] Erica Field, Omar Robles y Maximo Torero, «Iodine Deficiency and Schooling Attainment in Tanzania», *American Economic Journal: Applied Economics*, 1 (4) (octubre de 2009), pp. 140-169. <<

[28] Duncan Thomas, Elizabeth Frankenberg, Jed Friedman, *et al.*, «Causal Effect of Health on Labor Market Outcomes: Evidence from a Random Assignment Iron Supplementation Intervention» (2004), mimeo. <<

[29] Michael Kremer y Edward Miguel, «The Illusion of Sustainability», *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3) (2007), pp. 1007-1065. <<

[30] George Orwell, *The Road to Wigan Pier*, Nueva York, Penguin, Modern Classic Edition, 2001, p. 88. *[El Camino de Wigan Pier*, trad. de Ester Donato, Barcelona, Destino, 1982]. **<<**

[31] Anne Case y Alicia Menendez, «Requiescat in Pace? The Consequences of High Priced Funerals in South Africa», documento de trabajo del NBER W14998 (2009). **<<**

[32] «Funeral Feasts of the Swasi Menu», *BBC News*, 2002, disponible en http://news.bbc.co.uk/2/hi/africa/2082281.stm. **<<**

[33] Estas estadísticas proceden de nuestra base de datos de dieciocho países y se encuentran disponibles en http://www.pooreconomics.com. <<

[34] Orwell, *The Road to Wigan Pier*, *op. cit.*, p. 81. **<<**

[35] Disponible en http://www.harvestplus.org/. <<

3. ¿Soluciones al alcance de la mano para una mejora de la salud mundial?

[1] Disponible en http://www.povertyactionlab.org/policy-lessons/health/child-diarrhea. <<

[2] Nava Ashraf, James Berry y Jesse Shapiro, «Can Higher Prices Stimulate Product Use? Evidence from a Field Experiment in Zambia», documento de trabajo del NBER W13247 (2007). **<<**

[3] Disponible en **https://www.unicef.org/infobycountry/india_statistics.html**. <<

[4] John Gallup y Jeffrey Sachs, «The Economic Burden of Malaria», *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene*, 64 (2001), 1, pp. 85-96. <<

[5] Disponible en **https://www.cdc.gov/malaria/about/history/#eradicationus. <<**

[6] Hoyt Bleakley, «Malaria Eradication in the Americas: A Retrospective Analysis of Childhood Exposure», *American Economic Journal: Applied Economics*, 2 (2) (abril de 2010), pp. 1-45. <<

[7] David Cutler, Winnie Fung, Michael Kremer, Monica Singhal y Tom Vogl, «Early-Life Malaria Exposure and Adult Outcomes: Evidence from Malaria Eradication in India», *American Economic Journal: Applied Economics*, 2 (2) (abril de 2010), pp. 72-94. <<

[8] Adrienne Lucas, «Malaria Eradication and Educational Attainment: Evidence from Paraguay and Sri Lanka», *American Economic Journal: Applied Economics*, 2 (2) (abril de 2010), pp. 46-71. <<

[9] OMS y UNICEF, *Progress on Sanitation and Drinking Water*, 2010, disponible en **http://whqlibdoc.who.int/publications/2010/9789241563956_eng_full_text.pdf**. **<<**

[10] David Cutler y Grant Miller, «The Role of Public Health Improvements in Health Advances: The Twentieth-Century United States», *Demography*, 42 (1) (2005), pp. 1-22; y J. Bryce, C. Boschi-Pinto, K. Shibuya, R. E. Black, y el Grupo de Referencia Epidemiológica para la Salud Infantil de la OMS, «WHO Estimates of the Causes of Death in Children», *Lancet*, 365 (2005), pp. 1147-1152. **<<**

[11] Lorna Fewtrell y John M. Colford Jr., «Water, Sanitation and Hygiene: Interventions and Diarrhoea», HNP Discussion Paper (2004). <<

[12] Organización Mundial de la Salud, «Water, Sanitation and Hygiene Links to Health: Facts and Figures», 2004. <<

[13] Dale Whittington, W. Michael Hanemann, Claudia Sadoff y Marc Jeuland, «Sanitation and Water», Copenhagen 2008 Challenge Paper, p. 21.
<<

[14] Disponible en **https://www.who.int/features/factfiles/breastfeeding/en/**. **<<**

[15] R. E. Quick, A. Kimura, A. Thevos, M. Tembo, I. Shamputa, L. Hutwagner y E. Mintz, «Diarrhea Prevention Through Household-Level Water Disinfection and Safe Storage in Zambia», *American Journal of Tropical Medicine and Hygiene*, 66 (5) (2002), pp. 584-589. <<

[16] Nava Ashraf, James Berry y Jesse Shapiro, «Can Higher Prices Stimulate Product Use? Evidence from a Field Experiment in Zambia», documento de trabajo del NBER W13247 (2007). <<

[17] Jessica Cohen y Pascaline Dupas, «Free Distribution or Cost-Sharing? Evidence from a Randomized Malaria Prevention Experiment», *Quarterly Journal of Economics*, 125 (1) (2010), pp. 1-45. <<

[18] Pascaline Dupas, «What Matters (and What Does Not) in Households' Decision to Invest in Malaria Prevention?», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 99 (2) (2009), pp. 224-230. <<

[19] Obinna Onwujekwe, Kara Hanson y Julia Fox-Rushby, «Inequalities in Purchase of Mosquito Nets and Willingness to Pay for Insecticide-Treated Nets in Nigeria: Challenges for Malaria Control Interventions», *Malaria Journal*, 3 (6) (16 de marzo de 2004). <<

[20] Anne Case y Angus Deaton, «Health and Well-Being in Udaipur and South Africa», en D. Wise (ed.), *Developments in the Economics of Aging*, Chicago, University of Chicago Press para NBER, 2006, cap. 9. **<<**

[21] Abhijit Banerjee, Angus Deaton y Esther Duflo, «Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 94 (2) (2004), pp. 326-330. <<

[22] Abhijit Banerjee y Esther Duflo, «Improving Health Care Delivery in India», MIT (2009), mimeo. <<

[23] Jishnu Das y Jeffrey Hammer, «Money for Nothing: The Dire Straits of Medical Practice in Delhi, India», *Journal of Development Economics*, 83 (1) (2007), pp. 1-36. <<

[24] Jishnu Das y Jeffrey Hammer, «Which Doctor? Combining Vignettes and Item Response to Measure Clinical Competence», *Journal of Development Economics*, 78 (2) (2005), pp. 348-383. <<

[25] Abhijit Banerjee, Angus Deaton y Esther Duflo, «Wealth, Health, and Health Services in Rural Rajasthan», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 94 (2) (2004), pp. 326-330. <<

[26] Organización Mundial de la Salud, *WHO Report on Infectious Diseases 2000: Overcoming Antimicrobial*

Resistance, Ginebra, WHO/CDS, 2000, p. 2. <<

[27] Ambrose Talisuna, Peter Bloland y Umberto d'Alessandro, «History, Dynamics, and Public Health Importance of Malaria Parasite Resistance», *American Society for Microbiology*, 17 (1) (2004), pp. 235-254. <<

[28] Nazmul Chaudhury *et al.*, «Missing in Action: Teacher and Health Worker Absence in Developing Countries», *Journal of Economic Perspectives*, 20 (1) (2006), pp. 91-116. <<

[29] Kenneth L. Leonard y Melkiory C. Masatu, «Variations in the Quality of Care Accessible to Rural Communities in Tanzania», *Health Affairs*, 26 (3) (2007), pp. 380-392; y Jishnu Das, Jeffrey Hammer y Kenneth Leonard, «The Quality of Medical Advice in Low-Income Countries», *Journal of Economic Perspectives*, 22 (2) (2008), pp. 93-114. <<

[30] Abhijit Banerjee, Esther Duflo y Rachel Glennerster, «Putting a Band-Aid on a Corpse: Incentives for Nurses in the Indian Public Health Care System», *Journal of the European Economic Association*, 6 (2-3) (2008), pp. 487-500. <<

[31] William Easterly, *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*, Nueva York, Penguin Group, 2006. **<<**

[32] Véase el análisis de Michael Specter sobre este y otros problemas del «pensamiento irracional» en su libro *Denialism: How Irrational Thinking Hinders Scientific Progress, Harms the Planet and Threatens Our Lives*, Nueva York, Penguin Press, 2010. <<

[33] Jishnu Das y Saumya Das, «Trust, Learning and Vaccination: A Case Study of a North Indian Village», *Social Science and Medicine*, 57 (1) (2003), pp. 97-112. <<

[34] Jishnu Das y Carolina Sánchez-Páramo, «Short but Not Sweet-New Evidence on Short Duration Morbidities from India», Banco Mundial, documento de trabajo de investigación sobre políticas núm. 2971 (2003). <<

[35] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Dhruva Kothari, «Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Immunisation Campaigns With and Without Incentives», *British Medical Journal*, 340 (2010), c2220. <<

[36] Mohammad Ali, Michael Emch, Lorenz von Seidlein, Mohammad Yunus, David A. Sack, Malla Rao, Jan Holmgren y John D. Clemens, «Herd Immunity Conferred by Killed Oral Cholera Vaccines in Bangladesh: A Reanalysis», *Lancet*, 366 (2005), pp. 44-49. <<

[37] La investigación psicológica se ha abierto camino en la economía gracias a investigadores como Dick Thaler, de la Universidad de Chicago, George Lowenstein de Carnegie-Mellon, Matthew Rabin de Berkeley, David Laibson de Harvard y otros cuyos trabajos se citan aquí. <<

[38] Richard H. Thaler y Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Nueva York, Penguin, 2008. (*Un pequeño empujón [Nudge]. El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, trad. de Belén Urrutia, Madrid, Taurus, 2009). <<

[39] Véase un análisis comparativo coste-efectividad en la página web del Laboratorio de Acción de la Pobreza Abdul Latif Jameel, disponible en http://www.povertyactionlab.org/policy-lessons/health/child-diarrhea.
<<

[40] Abhijit Banerjee, Esther Duflo y Rachel Glennerster, «Is Decentralized Iron Fortification a Feasible Option to Fight Anemia Among the Poorest?», en David Wise (ed.), *Explorations in the Economics of Aging*, Chicago, University of Chicago Press, 2010, cap. 10. <<

[41] Pascaline Dupas, «Short-Run Subsidies and Long-Run Adoption of New Health Products: Evidence from a Field Experiment», borrador (2010). <<

4. LOS MEJORES DE LA CLASE

[1] Esther Duflo, *Lutter contre la pauvreté: Volume 1, Le Développement humain*, París, Le Seuil, 2010. En nuestra encuesta más reciente, en Marruecos, encontramos una tasa de absentismo más reducida. **<<**

[2] Edward Miguel y Michael Kremer, «Worms: Identifying Impacts on Education and Health in the Presence of Treatment Externalities», Econometrica, 72 (1), enero de 2004, pp. 159-217. **<<**

[3] The Probe Team, *Public Report on Basic Education in India*, Nueva Delhi, Oxford University Press, 1999. <<

[4] Véase *Higher Education in Developing Countries: Perils and Promises*, Banco Mundial, 2000, disponible en **http://siteresources.worldbank.org/EDUCATION/Resources/278200-1099079877269/547664-1099079956815/peril_promise_en.pdf**; *State of the World's Children, Special Edition 2009*, UNICEF, disponible en http://www.unicef.org/rightsite/sowc/fullreport.php; y Education for All Global Monitoring Report, Annex (Statistical Tables), United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, 2009. **<<**

[5] Nazmul Chaudhury, Jeffrey Hammer, Michael Kremer, Karthik Muralidharan y Halsey Rogers, «Missing in Action: Teacher and Health Worker Absence in Developing Countries», *Journal of Economic Perspectives* (invierno de 2006), pp. 91-116. <<

[6] Pratham Annual Status of Education Report, 2005, Final Edition, disponible en **http://scripts.mit.edu/~varun_ag/readinggroup/images/1/14/ASER.pdf**. **<<**

[7] «Kenya National Learning Assessment Report 2010» y «Uwezo Uganda: Are Our Children Learning?», ambos disponibles en http://www.uwezo.net. <<

[8] Tahir Andrabi, Jishnu Das, Asim Khwaja, Tara Vishwanath y Tristan Zajonc, «Pakistan Learning and Educational Achievement in Punjab Schools (LEAPS): Insights to Inform the Education Policy Debate», Banco Mundial, Washington DC, 2009. <<

[9] Andrew Foster y Mark Rosenzweig, «Technical Change and Human Capital Returns and Investments: Evidence from the Green Revolution», *American Economic Review*, 86 (4) (1996), pp. 931-953. **<<**

[10] Robert Jensen, «Economic Opportunities and Gender Differences in Human Capital: Experimental Evidence for India», documento de trabajo del NBER W16021 (2010). <<

[11] Paul Schultz, «School Subsidies for the Poor: Evaluating the Mexican Progresa Poverty Program», *Journal of Development Economics*, 74 (1) (2004), pp. 199-250. <<

[12] Sarah Baird, Craig Mcintosh y Berk Ozler, «Designing Cost-Effective Cash Transfer Programs to Boost Schooling Among Young Women in Sub-Saharan Africa», Banco Mundial, documento de trabajo de investigación sobre políticas núm. 5090 (2009). <<

[13] Najy Benhassine, Florencia Devoto, Esther Duflo, Pascaline Dupas y Victor Pouliquen, «The Impact of Conditional Cash Transfers on Schooling and Learning: Preliminary Evidence from the Tayssir Pilot in Morocco», MIT, mimeo (2010). <<

[14] Esther Duflo, «Schooling and Labor Market Consequences of School Construction in Indonesia: Evidence from an Unusual Policy Experiment», *American Economic Review*, 91 (4) (2001), pp. 795-813. **<<**

[15] David Card, «The Causal Effect of Education on Earnings», en Orley Ashenfelter y David Card (eds.), *Handbook of Labor Economics*, Ámsterdam, Elsevier Science B.V., 2010, vol. 3, pp. 1801-1863. <<

[16] Chris Spohr, «Formal Schooling and Workforce Participation in a Rapidly Developing Economy: Evidence from "Compulsory" Junior High School in Taiwan», *Asian Development Bank*, 70 (2003), pp. 291-327. <<

[17] Shin-Yi Chou, Jin-Tan Liu, Michael Grossman y Theodore Joyce, «Parental Education and Child Health: Evidence from a Natural Experiment in Taiwan», documento de trabajo del NBER 13466 (2007). <<

[18] Owen Ozier, «The Impact of Secondary Schooling in Kenya: A Regression Discontinuity Analysis», documento de trabajo de la Universidad de California, Berkeley (2010). <<

[19] Tahir Andrabi, Jishnu Das y Asim Khwaja, «Students Today, Teachers Tomorrow? The Rise of Affordable Private Schools», documento de trabajo (2010). <<

[20] Sonalde Desai, Amaresh Dubey, Reeve Vanneman y Rukmini Banerji, «Private Schooling in India: A New Educational Landscape», Indian Human Development Survey, documento de trabajo núm. 11 (2010). <<

[21] Sin embargo, entre los participantes en un sorteo de vales para la enseñanza secundaria en colegios privados de la ciudad colombiana de Bogotá, la diferencia se mantuvo; en exámenes estandarizados los ganadores obtuvieron mejores resultados que los perdedores, tuvieron un 10 por ciento más de probabilidad de titularse y sacaron mejor nota en el examen de graduación. Véase Joshua Angrist, Eric Bettinger, Erik Bloom, Elizabeth King y Michael Kremer, «Vouchers for Private Schooling in Colombia: Evidence from a Randomized Natural Experiment», *American Economic Review*, 92 (5) (2002), pp. 1535-1558; y Joshua Angrist, Eric Bettinger y Michael Kremer, «Long-Term Educational Consequences of Secondary School Vouchers: Evidence from Administrative Records in Colombia», *American Economic Review*, 96 (3) (2006), pp. 847-862. **<<**

[22] Desai, Dubey, Vanneman y Banerji, «Private Schooling in India», *op. cit.* <<

[23] Abhijit Banerjee, Shawn Cole, Esther Duflo y Leigh Linden, «Remedying Education: Evidence from Two Randomized Experiments in India», *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3) (agosto de 2007), pp. 1235-1264. **<<**

[24] Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Stuti Khemani, «Pitfalls of Participatory Programs: Evidence from a Randomized Evaluation in Education in India», *American Economic Journal: Economic Policy*, 2 (1) (febrero de 2010), pp. 1-30. <<

[25] Trang Nguyen, «Information, Role Models, and Perceived Returns to Education: Experimental Evidence from Madagascar», documento de trabajo del MIT (2008). <<

[26] Abhijit Banerjee y Esther Duflo, «Growth Theory Through the Lens of Development Economics», en Steve Durlauf y Philippe Aghion (eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, Ámsterdam, Elsevier Science Ltd./North Holland, 2005, pp. 473-552. <<

[27] A. D. Foster y M. R. Rosenzweig, «Technical Change and Human Capital Returns and Investments: Evidence from the Green Revolution», *American Economic Review*, 86 (4) (septiembre de 1996), pp. 931-953. <<

[28] Richard Akresh, Emilie Bagby, Damien de Walque y Harounan Kazianga, «Child Ability and Household Human Capital Investment Decisions in Burkina Faso», Universidad de Illinois, Urbana-Champaign (2010), mimeo. <<

[29] Felipe Barrera-Osorio, Marianne Bertrand, Leigh Linden y Francisco Pérez Calle, «Conditional Cash Transfers in Education: Design Features, Peer and Sibling Effects Evidence from a Randomized Experiment in Colombia», documento de trabajo del NBER W13890 (2008). <<

[30] Esther Duflo, Pascaline Dupas y Michael Kremer, «Peer Effects, Teacher Incentives, and the Impact of Tracking: Evidence from a Randomized Evaluation in Kenya», documento de trabajo del NBER W14475 (2008). <<

[31] The Probe Team, *Public Report on Basic Education in India*, Nueva Delhi, Oxford University Press, 1999. <<

[32] Rema Hanna y Leigh Linden, «Measuring Discrimination in Education», documento de trabajo del NBER W15057 (2009). <<

[33] Steven Spencer, Claude Steele y Diane Quinn, «Stereotype Threat and Women's Math Performance», *Journal of Experimental Social Psychology*, 35 (1999), pp. 4-28; y Claude Steele y Joshua Aronson, «Stereotype Threat and the Test Performance of Academically Successful African Americans», *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (5) (1995), pp. 797-811. <<

[34] Karla Hoff y Priyank Pandey, «Belief Systems and Durable Inequalities: An Experimental Investigation of Indian Caste», Banco Mundial, documento de trabajo de investigación sobre políticas núm. 3351 (2004). <<

[35] Paul Glewwe, Michael Kremer y Sylvie Moulin, «Textbooks and Test Scores: Evidence from a Prospective Evaluation in Kenya», documento de trabajo del BREAD (2000). <<

[36] Eric Gould, Victor Lavy y Daniele Paserman, «Fifty-Five Years After the Magic Carpet Ride: The Long-Run Effect of the Early Childhood Environment on Social and Economic Outcome», *Review of Economic Studies*, 78 (3) (2011), pp. 938-973. <<

[37] Joshua Angrist, Susan Dynarski, Thomas Kane, Parag Pathak y Christopher Walters, «Who Benefits from KIPP?», documento de trabajo del NBER 15740 (2010); Atila Abdulkadiroglu, Joshua Angrist, Susan Dynarski, Thomas Kane y Parag Pathak, «Accountability and Flexibility in Public Schools: Evidence from Boston's Charters and Pilots», documento de trabajo del NBER 15549 (2009); Will Dobbie y Roland Fryer, «Are High Quality Schools Enough to Close the Achievement Gap? Evidence from a Social Experiment in Harlem», documento de trabajo del NBER 15473 (2009). <<

[38] C. Walters, «Urban Charter Schools and Racial Achievement Gaps», MIT, mimeo (2010). <<

[39] Pascaline Dupas, Esther Duflo y Michael Kremer, «Peer Effects, Teacher Incentives, and the Impact of Tracking: Evidence from a Randomized Evaluation in Kenya», *American Economic Review*, 101 (5) (2011), pp. 1739-1774. <<

[40] Trang Nguyen, «Information, Role Models and Perceived Returns to Education: Experimental Evidence from Madagascar», documento de trabajo del MIT (2008). <<

[41] Robert Jensen, «The (Perceived) Returns to Education and the Demand for Schooling», *Quarterly Journal of Economics*, 125 (2) (2010), pp. 515-548. **<<**

[42] Michael Kremer, Edward Miguel y Rebecca Thornton, «Incentives to Learn», *Review of Economics and Statistics*, 91 (3) (2009), pp. 437-456. **<<**

[43] Roland Fryer, «Financial Incentives and Student Achievement: Evidence from Randomized Trials», Universidad de Harvard, mimeo (2010). <<

[44] Abhijit Banerjee, Shawn Cole, Esther Duflo y Leigh Linden, «Remedying Education: Evidence from Two Randomized Experiments in India», *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3) (agosto de 2007), pp. 1235-1264. <<

[45] A ello puede contribuir garantizar que el dinero nunca juegue un papel en la decisión del alumno de matricularse en las mejores escuelas y que haya una forma de evitarlo. En Chile, en un sistema basado en gran medida en los vales, los estudiantes más pobres reciben uno extra, pero cualquier escuela que acepte estudiantes con vale (todas menos unas pocas de élite) debe admitir a estos estudiantes sin coste adicional. Sin embargo, para hacer que este sistema sea totalmente operativo, tanto estudiantes como padres deberían estar mejor informados sobre esta opción y los resultados de los exámenes estandarizados habituales deberían analizarse regularmente para identificar a los estudiantes más prometedores en cualquier lugar del país. <<

5. La gran familia de Pak Sudarno

[1] Citado en Davidson R. Gwatkin, «Political Will and Family Planning: The Implications of India's Emergency Experience», *Population and Development Review*, 5 (1), pp. 29-59 (1979), que es la fuente de la que procede esta descripción de la esterilización forzosa durante el periodo de emergencia. **<<**

[2] John Bongaarts, «Population Policy Options in the Developing World», *Science*, 263 (5148) (1994), pp. 771-776. <<

[3] Jeffrey Sachs, *Common Wealth: Economics for a Crowded Planet*, Nueva York, Allen Lane/Penguin, 2008. *[Economía para un planeta abarrotado*, trad. de Ricardo García, Barcelona, Debate, 2008]. **<<**

[4] Organización Mundial de la Salud, Datos y cifras sobre la escasez de agua, 2009, disponible en **http://www.who.int/features/factfiles/water/es/index.html**. <<

[5] Thomas Malthus, *Population: The First Essay*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1978. *[Primer ensayo sobre la población*, trad. de Patricio de Azcárate Diz, Madrid, Biblioteca Nueva, 2009]. **<<**

[6] Alywn Young, «The Gift of the Dying: The Tragedy of AIDS and the Welfare of Future African Generations», *Quarterly Journal of Economics*, 120 (2) (2005), pp. 243-266. <<

[7] Jane Forston, «HIV/AIDS and Fertility», *American Economic Journal: Applied Economics*, 1 (3) (julio de 2009), pp. 170-194; y Sebnem Kalemli-Ozcan, «AIDS, "Reversal" of the Demographic Transition and Economic Development: Evidence from Africa», documento de trabajo del NBER W12181 (2006). <<

[8] Michael Kremer, «Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990», *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3) (1993), pp. 681-716. <<

[9] Gary Becker, «An Economic Analysis of Fertility», *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, Princeton, National Bureau of Economic Research, 1960. <<

[10] Sachs, *Economía para un planeta abarrotado*, *op. cit.* <<

[11] Vida Maralani, «Family Size and Educational Attainment in Indonesia: A Cohort Perspective», California Center for Population Research, documento de trabajo CCPR-17-04 (2004). <<

[12] Mark Montgomery, Aka Kouamle y Raylynn Oliver, The Tradeoff Between Number of Children and Child Schooling: Evidence from Côte d'Ivoire and Ghana, Washington DC, Banco Mundial, 1995. <<

[13] Joshua Angrist y William Evans, «Children and Their Parents' Labor Supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size», *American Economic Review*, 88 (3) (1998), pp. 450-477. <<

[14] Joshua Angrist, Victor Lavy y Analia Schlosser, «New Evidence on the Causal Link Between the Quantity and Quality of Children», documento de trabajo del NBER W11835 (2005). <<

[15] Nancy Qian, «Quantity-Quality and the One Child Policy: The Positive Effect of Family Size on School Enrollment in China», documento de trabajo del NBER W14973 (2009). **<<**

[16] T. Paul Schultz y Shareen Joshi, «Family Planning as an Investment in Female Human Capital: Evaluating the Long Term Consequences in Matlab, Bangladesh», Yale Center for Economic Growth, documento de trabajo núm. 951 (2007). <<

[17] Grant Miller, «Contraception as Development? New Evidence from Family Planning in Colombia», *Economic Journal*, 120 (545) (2010), pp. 709-736. <<

[18] Kristof y Wudunn, *Half the Sky*, *op. cit.* <<

[19] Véase, por ejemplo, Attila Ambrus y Erica Field, «Early Marriage, Age of Menarche, and Female Schooling Attainment in Bangladesh», *Journal of Political Economy*, 116 (5) (2008), pp. 881-930; y Esther Duflo, Pascaline Dupas, Michael Kremer y Samuel Sinei, «Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya», Banco Mundial, documento de trabajo del Policy Research núm. 4024 (2006). <<

[20] Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, *Objetivos de Desarrollo del Milenio. Informe 2010*. <<

[21] Mark Pitt, Mark Rosenzweig y Donna Gibbons, «The Determinants and Consequences of the Placement of Government Programs in Indonesia», *World Bank Economic Review*, 7 (3) (1993), pp. 319-348. <<

[22] Lant H. Pritchett, «Desired Fertility and the Impact of Population Policies», *Population and Development Review*, 20 (1) (1994), pp. 1-55. <<

[23] Mizanur Rahman, Julie Davanzo y Abdur Razzaque, «When Will Bangladesh Reach Replacement-Level Fertility? The Role of Education and Family Planning Services», documento de trabajo, Consejo Económico y Social, Comisión de Población y Desarrollo, Naciones Unidas, disponible en http://www.un.org/esa/population/. **<<**

[24] Disponible en http://apps.who.int/ghodata/ bajo el epígrafe MDG 5, «Adolescent fertility rate». **<<**

[25] Esther Duflo, Pascaline Dupas, Michael Kremer y Samuel Sinei, «Education and HIV/AIDS Prevention: Evidence from a Randomized Evaluation in Western Kenya», Banco Mundial, documento de trabajo de investigación sobre políticas núm. 4024 (2006). <<

[26] Véase la descripción en Kristof y Wudunn, *Half the Sky*, *op. cit.*, p. 137. <<

[27] Pascaline Dupas, «Do Teenagers Respond to HIV Risk Information? Evidence from a Field Experiment in Kenya», *American Economic Journal: Applied Economics*, 3 (1) (enero de 2011), pp. 1-36. **<<**

[28] Erica Field, «Fertility Responses to Urban Land Titling Programs: The Roles of Ownership Security and the Distribution of Household Assets», Universidad de Harvard (2004), mimeo. <<

[29] Nava Ashraf, Erica Field y Jean Lee, «Household Bargaining and Excess Fertility: An Experimental Study in Zambia», Universidad de Harvard (2009), mimeo. <<

[30] Kaivan Munshi y Jacques Myaux, «Social Norms and the Fertility Transition», *Journal of Development Economics*, 80 (1) (2005), pp. 1-38. <<

[31] Eliana la Ferrara, Alberto Chong y Suzanne Duryea, «Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil», documento de trabajo del BREAD 172 (2008). <<

[32] Abhijit Banerjee, Xin Meng y Nancy Qian, «Fertility and Savings: Micro-Evidence for the Life-Cycle Hypothesis from Family Planning in China», documento de trabajo (2010). <<

[33] *Ibíd*. <<

[34] Ummul Ruthbah, «Are Children Substitutes for Assets: Evidence from Rural Bangladesh», tesis doctoral presentada en el MIT (2007). <<

[35] Seema Jayachandran e Ilyana Kuziemko, «Why Do Mothers Breastfeed Girls Less Than Boys? Evidence and Implications for Child Health in India», documento de trabajo del NBER W15041 (2009). <<

[36] Amartya Sen, «More Than 100 Million Women Are Missing», *New York Review of Books*, 37 (20) (1990). <<

[37] Fred Arnold, Sunita Kishor y T. K. Roy, «Sex-Selective Abortions in India», *Population and Development Review*, 28 (4) (diciembre de 2002), pp. 759-784. **<<**

[38] Andrew Foster y Mark Rosenzweig, «Missing Women, the Marriage Market and Economic Growth», documento de trabajo (1999). <<

[39] Nancy Qian, «Missing Women and the Price of Tea in China: The Effect of Sex-Specific Income on Sex Imbalance», *Quarterly Journal of Economics*, 122 (3) (2008), pp. 1251-1285. <<

[40] Parte de la investigación clave en esta área ha sido dirigida por François Bourguignon, Pierre-André Chiapori, Marjorie Mcelroy y Duncan Thomas. <<

[41] Christopher Udry, «Gender, Agricultural Production and the Theory of the Household», *Journal of Political Economy*, 104 (5) (1996), pp. 1010-1046. <<

[42] Esther Duflo y Christopher Udry, «Intrahousehold Resource Allocation in Côte d'Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices», documento de trabajo del NBER W10489 (2004). <<

[43] Franque Grimard, «Household Consumption Smoothing Through Ethnicities: Evidence from Côte d'Ivoire», *Journal of Development Economics*, 53 (1997), pp. 391-422. <<

[44] Claude Meillassoux, *Anthropologie économique des Gouros de Côte d'Ivoire*, París, F. Maspero, 1965. <<

[45] Esther Duflo, «Grandmothers and Granddaughters: Old Age Pension and Intra-Household Allocation in South Africa», *World Bank Economic Review*, 17 (1) (2003), pp. 1-25. <<

6. GESTORES ESPONTÁNEOS DE FONDOS DE ALTO RIESGO

[1] Jeemol Unni y Uma Rani, «Social Protection for Informal Workers in India: Insecurities, Instruments and Institutional Mechanisms», *Development and Change*, 34 (1) (2003), pp. 127-161. **<<**

[2] Mohiuddin Alamgir, *Famine in South Asia: Political Economy of Mass Starvation*, Cambridge, MA, Oelgeschlager, Gunn and Hain, 1980. <<

[3] Martin Ravallion, *Markets and Famines*, Oxford, Clarendon, 1987. **<<**

[4] Seema Jayachandran, «Selling Labor Low: Wage Responses to Productivity Shocks in Developing Countries», *Journal of Political Economy*, 114 (3) (2006), pp. 538-575. <<

[5] «Crisis Hitting Poor Hard in Developing World, World Bank Says», nota de prensa del Banco Mundial 2009/220/EXC, 12 de febrero de 2009. <<

[6] Daniel Chen, «Club Goods and Group Identity: Evidence from Islamic Resurgence During the Indonesian Financial Crisis», *Journal of Political Economy*, 118 (2) (2010), pp. 300-354. <<

[7] Mauro Alem y Robert Townsend, «An Evaluation of Financial Institutions: Impact on Consumption and Investment Using Panel Data and the Theory of Risk-Bearing», documento de trabajo (2010). <<

[8] B. P. Ramos y A. F. T. Arnsten, «Adrenergic Pharmacology and Cognition: Focus on the Prefrontal Cortex», *Pharmacology and Therapeutics*, 113 (2007), pp. 523-536; D. Knoch, A. Pascual-Leone, K. Meyer, V. Treyer y E. Fehr, «Diminishing Reciprocal Fairness by Disrupting the Right Prefrontal Cortex», *Science*, 314 (2006), pp. 829-832; T. A. Hare, C. F. Camerer y A. Rangel, «Self-Control in Decision-Making Involves Modulation of the vmPFC Valuation System», *Science*, 324 (2009), pp. 646-648; A. J. Porcelli y M. R. Delgado, «Acute Stress Modulates Risk Taking in Financial Decision Making», *Psychological Science: A Journal of the American Psychological Society/APS*, 20 (2009), pp. 278-283; y R. van den Bos, M. Harteveld y H. Stoop, «Stress and Decision-Making in Humans: Performance Is Related to Cortisol Reactivity, Albeit Differently in Men and Women», *Psychoneuroendocrinology*, 34 (2009), pp. 1449-1458. <<

[9] Seema Jayachandran, «Selling Labor Low: Wage Responses to Productivity Shocks in Developing Countries», *Journal of Political Economy*, 114 (3) (2006), pp. 538-575. <<

[10] Nirmala Banerjee, «A Survey of Occupations and Livelihoods of Households in West Bengal», Sachetana, Calcuta (2006), mimeo. <<

[11] Mark Rosenzweig y Oded Stark, «Consumption Smoothing, Migration, and Marriage: Evidence from Rural India», *Journal of Political Economy*, 97 (4) (1989), pp. 905-926. **<<**

[12] Hans Binswanger y Mark Rosenzweig, «Wealth, Weather Risk and the Composition and Profitability of Agricultural Investments», *Economic Journal*, 103 (416) (1993), pp. 56-78. <<

[13] Radwan Shaban, «Testing Between Competing Models of Sharecropping», *Journal of Political Economy*, 95 (5) (1987), pp. 893-920. <<

[14] Christopher Udry, «Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria», *Review of Economic Studies*, 61 (3) (1994), pp. 495-526. <<

[15] Paul Gertler y Jonathan Gruber, «Insuring Consumption Against Illness», *American Economic Review*, 92 (1) (marzo de 2002), pp. 51-70. **<<**

[16] Marcel Fafchamps y Susan Lund: «Risk-Sharing Networks in Rural Philippines», *Journal of Development Economics*, 71 (2) (2003), pp. 261-287. <<

[17] Betsy Hartmann y James Boyce, *Quiet Violence: View from a Bangladesh Village*, San Francisco, Food First Books, 1985. <<

[18] Andrew Kuper, «From Microfinance into Microinsurance», *Forbes*, 26 de noviembre de 2008. **<<**

[19] Shawn Cole, Xavier Gine, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend y James Vickery, «Barriers to Household Risk Management: Evidence from India», documento de trabajo de la Harvard Business School 09-116 (2009). <<

[20] *Ibíd*. <<

[21] Alix Zwane, Jonathan Zinman, Eric van Dusen, William Pariente, Clair Null, Edward Miguel, Michael Kremer, Dean S. Karlan, Richard Hornbeck, Xavier Giné, Esther Duflo, Florencia Devoto, Bruno Crepon y Abhijit Banerjee, «The Risk of Asking: Being Surveyed Can Affect Later Behavior», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108 (5) (2011), pp. 1821-1826. **<<**

[22] Dean Karlan, Isaac Osei-Akoto, Robert Osei y Christopher Udry, «Examining Underinvestment in Agriculture: Measuring Returns to Capital and Insurance» Universidad de Yale (2010), mimeo. <<

7. Los hombres de Kabul y los eunucos de la India: La intrincada economía de los préstamos a los pobres

[1] Dean Karlan y Sendhil Mullainathan, «Debt Cycles», trabajo en preparación (2011). <<

[2] Robin Burgess y Rohini Pande, «Do Rural Banks Matter? Evidence from the Indian Social Banking Experiment», *American Economic Review*, 95 (3) (2005), pp. 780-795. <<

[3] Shawn Cole, «Fixing Market Failures or Fixing Elections? Agricultural Credit in India», *American Economic Journal: Applied Economics*, 1 (1) (enero de 2009), pp. 219-250. <<

[4] Scott Fulford, «Financial Access, Precaution, and Development: Theory and Evidence from India», documento de trabajo de Boston College 741 (2010). <<

[5] Irfan Aleem, «Imperfect Information, Screening, and the Costs of Informal Lending: A Study of a Rural Credit Market in Pakistan», *World Bank Economic Review*, 4 (3) (1990), pp. 329-349. <<

[6] Julian West, «Pay Up-or We'll Send the Eunuchs to See You: Debt Collectors in India Have Found an Effective New Way to Get Their Money», *Sunday Telegraph*, 22 de agosto de 1999. <<

[7] The Law Commission of India, informe núm. 124, «The High Court Arrears-A Fresh Look» (1988), disponible en **http://bombayhighcourt.nic.in/libweb/commission/Law_Commission_Of_India_Reports.html#11**. **<<**

[8] Benjamin Feigenberg, Erica Field y Rohini Pande, «Building Social Capital Through Microfinance», documento de trabajo del NBER W16018 (2010). <<

[9] Sin embargo, es posible que la amenaza física no haya desaparecido del todo. Un empleado de una IMF concreta se quejaba a uno de nuestros asistentes de investigación de que nunca sería ascendido, ya que todos los hombres con puestos elevados son físicamente más altos, fuertes e intimidatorios. **<<**

[10] Microfinance Information eXchange, datos disponibles en http://www.mixmarket.org. <<

[11] «What Do We Know About the Impact of Microfinance?», CGAP, Banco Mundial, disponible en http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1306/. <<

[12] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Cynthia Kinnan, «The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation», MIT, 30 de mayo de 2009, mimeo. <<

[13] Dean Karlan y Jonathan Zinman, «Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila», Yale, manuscrito (2010). <<

[14] Brigit Helms, «Microfinancing Changes Lives Around the World-Measurably», *Seattle Times*, 7 de abril de 2010. <<

[15] Erica Field y Rohini Pande, «Repayment Frequency and Default in Microfinance: Evidence from India», *Journal of the European Economic Association*, 6 (2-3) (2008), pp. 501-509; Erica Field, Rohini Pande y John Papp, «Does Microfinance Repayment Flexibility Affect Entrepreneurial Behavior and Loan Default?», documento de trabajo del Centre for Micro Finance 34 (2009); y Feigenberg *et al.*, *op. cit.* <<

[16] Xavier Giné y Dean Karlan, «Group Versus Individual Liability: A Field Experiment in the Philippines», Banco Mundial, documento de trabajo de investigaciones políticas núm. 4008 (2006); y Xavier Giné y Dean Karlan, «Group Versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups», documento de trabajo (2010). <<

[17] Emily Breza, «Peer Pressure and Loan Repayment: Evidence from a Natural Experiment», documento de trabajo (2010). <<

[18] Abhijit Banerjee y Kaivan Munshi, «How Efficiently Is Capital Allocated? Evidence from the Knitted Garment Industry in Tirupur», *Review of Economic Studies*, 71 (2004), pp. 19-42. <<

[19] Abhijit Banerjee y Esther Duflo, «Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program», documento de trabajo (2004). <<

[20] Dilip Mookherjee, Sujata Visaria y Ulf von Lilienfeld-Toal, «The Distributive Impact of Reforms in Credit Enforcement: Evidence from Indian Debt Recovery Tribunals», documento de trabajo del BREAD 254 (2010). <<

8. Ahorrar ladrillo a ladrillo

[1] Gary Becker y Casey Mulligan, «The Endogenous Determination of Time Preference», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (3) (1997), pp. 729-758. **<<**

[2] Stuart Rutherford, *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First-Century Consumer's Perspective*, Nueva York, Oxford University Press, 2001; y Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford y Orlanda Ruthven, *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on $2 a Day*, Princeton y Oxford, Princeton University Press, 2009. <<

[3] Pascaline Dupas y Jonathan Robinson, «Saving Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya», documento de trabajo del NBER 14693, revisado en noviembre de 2010. <<

[4] Simone Schaner, «Cost and Convenience: The Impact of ATM Card Provision on Formal Savings Account Use in Kenya», documento de trabajo (2010). <<

[5] Esther Duflo, Michael Kremer y Jonathan Robinson, «Why Don't Farmers Use Fertilizer? Experimental Evidence from Kenya», documento no publicado (2007); y Esther Duflo, Michael Kremer y Jonathan Robinson, «How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya», *American Economic Review*, 98 (2) (2008), pp. 482-488. <<

[6] Esther Duflo, Michael Kremer y Jonathan Robinson, «Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence», *American Economic Review*, 101 (6) (2011), pp. 2350-2390. <<

[7] Samuel M. McClure, David I. Laibson, George Loewenstein y Jonathan D. Cohen, «Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards», *Science*, 306 (5695) (2004), pp. 421-423. <<

[8] Nava Ashraf, Dean Karlan y Wesley Yin, «Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines», *Quarterly Journal of Economics*, 121 (2) (2006), pp. 635-672. <<

[9] Pascaline Dupas y Jonathan Robinson, «Savings Constraints and Preventive Health Investments in Kenya», UCLA (2010), mimeo. <<

[10] Abhijit Banerjee y Sendhil Mullainathan, «The Shape of Temptation: Implications for the Economic Lives of the Poor», MIT (abril de 2010), mimeo. **<<**

[11] Véase, por ejemplo, Kathleen D. Vohs y Ronald J. Faber, «Spent Resources: Self-Regulatory Resource Availability Affects Impulse Buying», *Journal of Consumer Research*, 33 (marzo de 2007), pp. 537-548. En un experimento que aparece en este trabajo, se pidió a estudiantes universitarios que dedicasen unos minutos a escribir sus pensamientos y que, mientras lo hacían, evitasen pensar en un oso blanco. A continuación les dieron 10 dólares que podían ahorrar o gastárselos en ciertos productos; gastaron mucho más dinero que los estudiantes que habían hecho asociaciones libremente, sin tener que evitar pensar en osos. **<<**

[12] Para una descripción de los datos tailandeses de Townsend, junto con el detalle de los criterios contables utilizados, véase Krislert Samphantharak y Robert Townsend, *Households as Corporate Firms: Constructing Financial Statements from Integrated Household Surveys*, Cambridge University Press Econometric Society, monografía núm. 46 (2010). Definimos recursos del hogar como el promedio de activos netos en el balance de situación de los hogares. Los activos netos incluyen todo el ahorro, el capital y los activos del hogar netos de préstamos. <<

[13] Dean Karlan y Sendhil Mullainathan, «Debt Cycles», trabajo en curso (2011). <<

[14] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Cynthia Kinnan, «The Miracle of Microfinance?», MIT, mimeo (2010). Bruno Crépon, Florencia Devoto, Esther Duflo y William Parienté, «Evaluation d’impact du microcrédit en zone rural: Enseignement d’une expérimentation randomisée au Maroc», MIT, mimeo. <<

9. EMPRENDEDORES A REGAÑADIENTES

[1] C. K. Prahalad, *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Filadelfia, Wharton School Publishing, 2004. *[La oportunidad de negocios en la base de la pirámide: un modelo de negocio rentable, que sirve a las comunidades más pobres*, trad. de Efraín Sánchez, Bogotá, Norma, 2005]. <<

[2] Tarun Khanna, *Billions of Entrepreneurs: How China and India Are Reshaping Their Futures-and Yours*, Boston, Harvard Business School Publishing, 2007. <<

[3] Suresh de Mel, David McKenzie y Christopher Woodruff, «Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment», *Quarterly Journal of Economics*, 123 (4) (2008), pp. 1329-1372. <<

[4] David McKenzie y Christopher Woodruff, «Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico», *World Bank Economic Review*, 22 (3) (2008), pp. 457-482. <<

[5] Abhijit Banerjee, Raghabendra Chattopadhyay, Esther Duflo y Jeremy Shapiro, «Targeting the Hard-Core Poor: An Impact Assessment», MIT (2010), mimeo. <<

[6] Para una descripción de los datos de Townsend, véase Krislert Samphantharak y Robert Townsend, «Households as Corporate Firms: Constructing Financial Statements from Integrated Household Surveys», Universidad de California en San Diego y Universidad de Chicago (2006), mimeo. <<

[7] El estudio hecho en Perú es de Dean Karlan y Martin Valdivia, «Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions», *Review of Economics and Statistics*, 93 (2) (2011), pp. 510-527. El estudio hecho en la India es de Erica Field, Seema Jayachandran y Rohini Pande, «Do Traditional Institutions Constrain Female Entrepreneurship? A Field Experiment on Business Training in India», *American Economic Review Papers and Proceedings*, 100 (2) (2010), pp. 125-129. <<

[8] Alejandro Drexler, Greg Fischer y Antoinette Schoar, «Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb», London School of Economics, mimeo. **<<**

[9] Suresh de Mel, David McKenzie y Christopher Woodruff, «Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns», *American Economic Journal: Applied Economics*, 1 (3) (julio de 2009), pp. 1-32. <<

[10] Andrew Foster y Mark Rosenzweig, «Economic Development and the Decline of Agricultural Employment», *Handbook of Development Economics*, 4 (2007), pp. 3051-3083. <<

[11] David Atkin, «Working for the Future: Female Factory Work and Child Height in Mexico», documento de trabajo (2009). <<

[12] Kaivan Munshi, «Networks in the Modern Economy: Mexican Migrants in the U. S. Labor Market», *Quarterly Journal of Economics*, 118 (2) (2003), pp. 549-599. <<

[13] Cally Ardington, Anne Case y Victoria Hosegood, «Labor Supply Responses to Large Social Transfers: Longitudinal Evidence from South Africa», *American Economic Journal*, 1 (1) (enero de 2009), pp. 22-48. <<

10. Políticas, política

[1] Esta crítica la hizo Peter Bauer en la década de 1970; véase, por ejemplo, Peter Thomas Bauer, *Dissent on Development*, Cambridge, Harvard University Press, 1972. [*Crítica de la teoría del desarrollo*, trad. de Paolo Donatelli, Graziella Costa y José García-Durán, Barcelona, Orbis, 1985]. <<

[2] Ritva Reinikka y Jakob Svensson, «The Power of Information: Evidence from a Newspaper Campaign to Reduce Capture», documento de trabajo, IIES, Universidad de Estocolmo (2004). <<

[3] Véase, por ejemplo, la aportación de Easterly sobre los ensayos controlados aleatorizados, disponible en **http://aidwatchers.com/2009/07/development-experiments-ethical-feasible-useful/**. <<

[4] Véase, por ejemplo, Jeffrey Sachs, «Who Beats Corruption», disponible en http://www.project-syndicate.org/commentary/sachs106/English. **<<**

[5] Daron Acemoglu y James Robinson, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Nueva York, Cambridge University Press, 2005. <<

[6] Daron Acemoglu y James Robinson, *Why Nations Fail, the origins of power, prosperity and poverty*, Nueva York, Crown, 2012. <<

[7] Véase, por ejemplo, Tim Besley y Torsten Persson, «Fragile States and Development Policy» (manuscrito, noviembre de 2010), que defiende que, en el mundo actual, un Estado débil es un síntoma fundamental de subdesarrollo y que este tipo de Estados son incapaces de ofrecer servicios básicos a sus ciudadanos. <<

[8] Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review*, 91 (5) (2001), pp. 1369-1401. <<

[9] Abhijit Banerjee y Lakshmi Iyer, «History, Institutions, and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India», *American Economic Review*, 95 (4) (2005), pp. 1190-1213. <<

[10] Dwyer Gunn, «Can “Charter Cities” Change the World? A Q&A with Paul Romer», *New York Times*, 29 de septiembre de 2009; y véase «Charter Cities», disponible en http://www.chartercities.org. **<<**

[11] Paul Collier, *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*, Nueva York, Oxford University Press, 2007 *[El club de la miseria. Qué falla en los países más pobres del mundo*, trad. de Víctor V. Úbeda, Madrid, Turner, 2008]; y Paul Collier, *Wars, Guns, and Votes: Democracy in Dangerous Places*, Nueva York, HarperCollins, 2009 *[Guerra en el club de la miseria. La democracia en lugares peligrosos*, trad. de Víctor V. Úbeda, Madrid, Turner, 2009]. **<<**

[12] William Easterly, «The Burden of Proof Should Be on Interventionists-Doubt Is a Superb Reason for Inaction», *Boston Review* (julio-agosto de 2009). <<

[13] Véase Rajiv Chandrasekaram, *Imperial Life in the Emerald City: Inside Iraq's Green Zone*, Nueva York, Knopf, 2006; así como la crítica intuitiva que hace Easterly del manual de operaciones del ejército, disponible en http://www.huffingtonpost.com/william-easterly/will-us-armys-development_b_217488.html. <<

[14] William Easterly, «Institutions: Top Down or Botton Up», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 98 (2) (2008), pp. 95-99. <<

[15] Véase William Easterly, *The White Man’s Burden*, p. 133. **<<**

[16] *Ibíd*., p. 72. <<

[17] William Easterly, «Trust the Development Experts-All 7 Billion», *Financial Times*, 28 de mayo de 2008. <<

[18] Véase William Easterly, *The White Man's Burden*, p. 73. <<

[19] Marianne Bertrand, Simeon Djankov, Rema Hanna y Sendhil Mullainathan, «Obtaining a Driving License in India: An Experimental Approach to Studying Corruption», *Quarterly Journal of Economics* (noviembre de 2007), pp. 1639-1676. <<

[20] Véase su presentación sobre esta materia, disponible en http://dri.fas.nyu.edu/object/withoutknowinghow.html. **<<**

[21] Rohini Pande y Christopher Udry, «Institutions and Development: A View from Below», documento de trabajo del Yale Economic Growth Center 928 (2005). <<

[22] Mónica Martínez-Bravo, Gerard Padró i Miquel, Nancy Qian y Yang Yao, «Accountability in an Authoritarian Regime: The Impact of Local Electoral Reforms in Rural China», Universidad de Yale (2010), manuscrito. <<

[23] Benjamin Olken, «Monitoring Corruption: Evidence from a Field Experiment in Indonesia», *Journal of Political Economy*, 115 (2) (abril de 2007), pp. 200-249. <<

[24] Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Daniel Keniston y Nina Singh, «Making Police Reform Real: The Rajasthan Experiment», borrador, MIT (2010). <<

[25] Thomas Fujiwara, «Voting Technology, Political Responsiveness, and Infant Health: Evidence from Brazil», Universidad de British Columbia, mimeo (2010). <<

[26] Banco Mundial (2003), *Informe sobre el desarrollo mundial 2004: servicios para los pobres*. <<

[27] Raghabendra Chattopadhyay y Esther Duflo, «Women as Policy Makers: Evidence from a Randomized Policy Experiment in India», *Econometrica*, 72 (5) (2004), pp. 1409-1443. <<

[28] Leonard Wantchekon, «Clientelism and Voting Behavior: Evidence from a Field Experiment in Benin», *World Politics*, 55 (3) (2003), pp. 399-422. **<<**

[29] Abhijit Banerjee y Rohini Pande, «Ethnic Preferences and Politician Corruption», documento de trabajo KSG RWP07-031 (2007). <<

[30] Nicholas Van de Walle, «Presidentialism and Clientelism in Africa's Emerging Party Systems», *Journal of Modern African Studies*, 41 (2) (junio de 2003), pp. 297-321. <<

[31] Abhijit Banerjee, Donald Green, Jennifer Green y Rohini Pande, «Can Voters Be Primed to Choose Better Legislators? Experimental Evidence from Rural India», documento de trabajo (2009). **<<**

[32] Abhijit Banerjee, Selvan Kumar, Rohini Pande y Felix Su, «Do Informed Voters Make Better Choices? Experimental Evidence from Urban India», documento de trabajo (2010). <<

[33] Raymond Fisman, «Estimating the Value of Political Connections», *American Economic Review*, 91 (4) (septiembre de 2001), pp. 1095-1102. **<<**

[34] Abhijit Banerjee, Esther Duflo y Rachel Glennerster, «Putting a Band-Aid on a Corpse: Incentives for Nurses in the Indian Public Health Care System», *Journal of the European Economics Association*, 6 (2-3) (2009), pp. 487-500. <<

[35] Abhijit Banerjee, Rukmini Banerji, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Stuti Khemani, «Pitfalls of Participatory Programs: Evidence from a Randomized Evaluation in Education in India», *American Economic Journal: Economic Policy*, 2 (1) (2010), pp.1-20. <<

[36] Esther Duflo, Pascaline Dupas y Michael Kremer, «Pupil-Teacher Ratio, Teacher Management and Education Quality» (junio de 2010), mimeo. <<

[37] Rikhil Bhavani, «Do Electoral Quotas Work After They Are Withdrawn? Evidence from a Natural Experiment in India», *American Political Science Review*, 103 (1) (2009), pp. 23-35. <<

[38] Lori Beaman, Raghabendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pande y Petia Topalova, «Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias?», *Quarterly Journal of Economics*, 124 (4) (2009), pp. 1497-1540. <<

[39] Ana Lorena De La O, «Do Poverty Relief Funds Affect Electoral Behavior? Evidence from a Randomized Experiment in Mexico», Universidad de Yale (2006), manuscrito. <<

[40] Leonard Wantchekon, «Can Informed Public Deliberation Overcome Clientelism? Experimental Evidence from Benin», Universidad de Nueva York (2009), manuscrito. <<


REPENSAR
LA POBREZA
Un giro radical
en la lucha contra
la desigualdad global
Premio Nobel de
Economía 2019
Abhijit V. Banerjee_
Esther Duflo_
Lectulandia